ЭКО

6'92

ISSN 0131-7652

6 (216) 1992



Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН
ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА, ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1992. N 6. 1-160.

Номер готовили: Т. Р. Болдырева (ответственный секретарь), Т. М. Бойко, Е. А. Бекетов, Г. М. Жвакина, Т. С. Иванова, В. С. Лавров, М. Н. Левина, Н. Н. Орлова, В. Г. Рубенчик, Г. М. Чеверда, Л. А. Щербакова, М. Е. Хенкин. Художественный редактор И. В. Сокол. Художники: М. А. Лобырев, Н. В. Олешко. Зав. редакцией З. Г. Баглай. Корректор Н. В. Молина.
Обложка М. А. Лобырева.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17. Тел.: (8-383-2) 35-67-83; тел. в Москве: (8-095) 125-72-51; корпункт в Магадане: (8-413-22) 2-69-38.

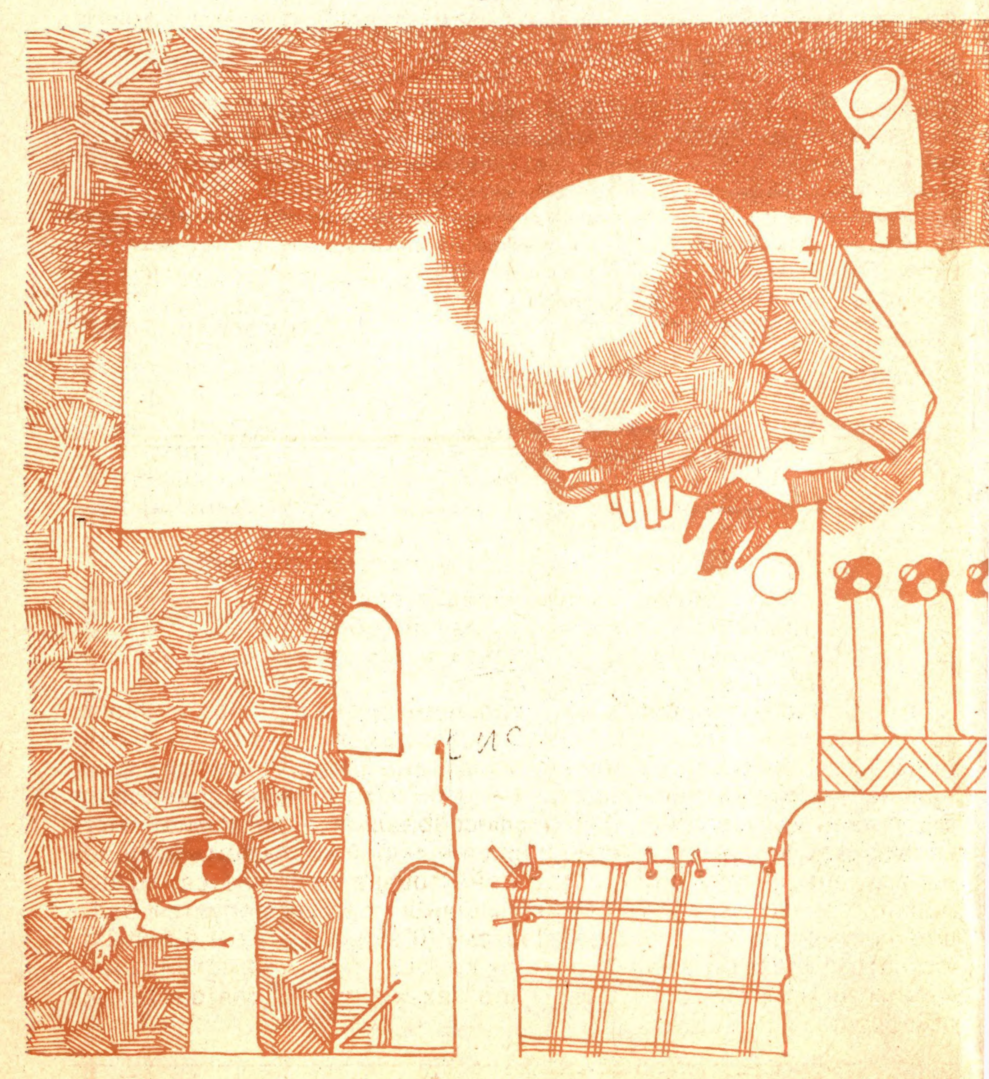
Ордена Трудового Красного Знамени издательство „Наука", Сибирское отделение.
630099 Новосибирск, Советская, 18.
4-я типография издательства "Наука". 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Подписано к печати 17.04.92. Формат 60x90/16. Бумага типографская N 2. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,0. Усл. кр.-отт. 13,75. Уч. изд. л. 10,9. Тираж 65562. Заказ 199.

Издатель: СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА «НАУКА», НОВОСИБИРСК

ЛОГИКА КОЛЛЕКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ В ОБЩЕСТВАХ СОВЕТСКОГО ТИПА

Манкур ОЛСОН



МАНКУР ОЛСОН (MANCUR OLSON) — известный американский экономист, профессор Мэрилендского университета, почетный член Института мира США. Автор многих научных трудов, в том числе десятка книг, две из которых пользуются особой известностью в международном научном сообществе и переведены на все основные европейские языки (кроме русского). Это: «Логика коллективных действий: общественные блага и теория группового поведения» (1965) и «Подъем и упадок наций: экономический рост, стратегия и социальные ограничения» (1982).

В настоящее время проф. М. Олсон возглавляет большой исследовательский проект «Институциональные реформы и неформальный сектор экономики» и изучает влияние различных общественных институтов на экономические преобразования и экономический рост (в том числе в странах Восточной Европы).

Предлагаемая вниманию читателей ЭКО статья представляет собой приложение теории коллективных действий (развитой в книге «Логика коллективных действий») к анализу причин устойчивости и распада тоталитарных обществ советского типа на территории бывшего СССР и в странах Восточной Европы. Это — первая публикация работ проф. М. Олсона на русском языке.

Впервые опубликована в прошлом году в журнале Soviet Nationalitis, издаваемого Дьюкским университетом США. Статье был посвящен специальный номер, в котором обсуждались возможности применения концепции и аппарата теорий коллективных действий к анализу обществ советского типа.

Л. КОСАЛС, социолог,
Москва

В данной статье изложен ряд теоретических положений, которые могут помочь анализу преобразований в бывшем Советском Союзе и странах с близкими к нему общественными системами.

Я не могу претендовать на завершенный анализ. Но основополагающие принципы, если они верны, применимы во всех частях мира. Вода течет сверху вниз повсюду, вне зависимости от национальности людей, проживающих в этом месте, или своеобразия общественной системы. Как профессиональный экономист, могу вас уверить в том, что кривые спроса в любой части земного шара направлены сверху вниз: когда цена товара понижается, то при прочих равных условиях для насыщения спроса требуется большее количество этого товара. Поэтому (и в своей статье я попытаюсь это показать) анализ логики коллективных действий применим для стран советского типа так же, как и для западных обществ.

I

В пылу событий 1989 г. многие интерпретировали революции в Восточной Европе как массовые выступления несчастных людей. Мне это представляется заблуждением. Когда нет свободы выбора, а правительства стремятся и могут использовать силу, политические события не слишком зависят как от чувств и мнений людей, так и состава населения той или иной страны. Очень часто правительства не пользуются популярностью у масс и тем не менее остаются у власти.

Возьмем оккупацию Европы нацистами. Даже с небольшими воинскими частями им достаточно легко удавалось контролировать ненавидящие их многомиллионные народы. И хотя бойцы Сопротивления проявляли порой исключительный героизм, фактически победу над нацистами одержали превосходящие армии союзников.

Немало подобных примеров в истории стран Восточной и Центральной Европы уже послевоенного периода. Гегемония Сталина, мягко выражаясь, была не по душе большинству людей в оккупированных его войсками странах, а также некоторым группам населения Советского Союза. Тем не менее Сталин спокойно правил вплоть до естественной смерти. Последователи Сталина, равно как и созданная им и перенесенная на Запад политико-экономическая система, также были непопулярны, судя по восстаниям в Венгрии, Восточной Германии, Польше, Чехословакии и по отчаянным попыткам отдельных граждан вырваться из этих стран. Чувство всеобщего облегчения, да и результаты выборов, проведенных в разных странах после либерализации 1989 г., тоже свидетельствуют о непопулярности социальной системы советского типа. И все же эти системы и их лидеры сохранялись вплоть до момента, когда Горбачев дал понять, что он ослабляет советские тиски. Можно привести массу других примеров всевозможных диктатур в различных частях мира.

Почему это так? Почему при всей народной мощи — людских ресурсах, мускульной, интеллектуальной силе, возможностях оказывать общественное и моральное давление — человеческие предпочтения и даже страсти оказываются почти бессильными?

II

Как мне представляется, причина заключается в том, что логика коллективных действий удерживает огромные массы людей от движения, которое могло бы сбросить ненавистный режим.

Рассмотрим стимулы некоего обычного гражданина, вовсе не стремящегося возглавить правительство, которое пришло бы на смену существующему режиму. Если он идет на определенные жертвы и восстает против ненавистного режима, то ему придется сполна заплатить за все, что он сделал, помогая сбросить этот

режим. В то же время плодами его действий автоматически будут пользоваться все члены общества вне зависимости от того, понесли они какие-то жертвы или нет. Если, скажем, миллион человек ненавидят режим, то среднестатистический гражданин получит одну миллионную всех благ от его свержения, в то время как он же полностью несет все тяготы по достижению желаемых изменений. Таким образом, даже если совокупность благ, полученных социальной группой или всем населением в результате смены режима, во много раз превышает общие затраты, то каждый индивид обнаруживает, что его личные жертвы намного больше, чем те блага, которые он получит. Он рискует здоровьем и даже жизнью, тогда как вознаграждение за понесенные тяготы получает общество в целом, включая и тех, кто не внес никакого вклада в борьбу.

Поэтому при автократическом режиме типическая личность ничего не делает для его свержения и выполняет приказы ненавистного правительства. Так, евреи толпами шли в концентрационные лагеря в сопровождении малочисленной охраны, хотя и знали, что там все они погибнут. Примеры логики коллективных действий иногда поистине зловещи. Кстати, этой логикой объясняются и те случаи, когда действия все-таки происходят.

Например, если некая группа достаточно мала, скажем, имеется всего несколько крупных фирм в какой-нибудь отрасли с высокой концентрацией капитала, — добровольные коллективные действия понятны. Предположим, таких фирм всего три. Тогда каждой достанется треть благ, которые будут получены от ее действий в интересах отрасли. Этой доли благ может быть достаточно, чтобы фирма действовала в интересах всей группы, скажем, создавала лобби с целью принятия выгодного для данной отрасли законодательства или шла на сговор по ограничению выпуска для установления монопольных цен. Каждую фирму стимулирует то, что она действует от имени группы и причастна к действиям других фирм, а это в свою очередь стимулирует остальные фирмы действовать коллективно. Однако участие масс в мятежах или революциях объяснить такими стимулами обычно нельзя.

Для коллективных действий больших групп нужны «избирательные стимулы» как некое наказание для тех, кто пренебрегает интересами группы, и, наоборот, поощрение для тех, кто их соблюдает. Пример — принудительное участие в пикетах или профсоюзные взносы (зачастую рабочий лишается места, если не согласен, чтобы они автоматически взимались с каждой выплаченной ему суммы).

Другие избирательные стимулы принимают форму вознаграждения тем, кто помогает нести тяготы коллективных действий. Например, в американских фермерских организациях членские взносы фактически вычитаются из прибыли, а фермерским кооперативам оказывается патронажная финансовая помощь.

В больших социальных группах важное значение имеют и отношения между членами группы, которые могут принимать как негативную форму социального давления, так и позитивную — общественного уважения и почета.

III

Логика выдвинутых мной аргументов предполагает, что народу очень трудно (если вообще возможно) сместить тоталитарный режим, даже если почти все население предпочитало бы видеть вместо него другой строй. Разумеется, если бы люди действовали не из своих интересов или ради самосохранения, а в соответствии с общественными интересами и требованиями идеологии, то логика коллективных действий вообще не действовала бы. И наоборот, если бы большинство решило, что лучше умереть, чем «покраснеть», то ни одно общество не оказалось бы под красным режимом. Но в действительности люди гораздо больше заботятся о сохранении жизни и благополучия, чем о политике или идеологии. Следовательно, если в стране нет свободы выбора, то вовсе необязательно ее переустройство, пусть даже этого хочет большая часть населения. И не существует никакой скрытой логики, по которой чувства и умонастроения людей заставили бы автократическое правительство действовать подобно правительству демократическому, даже если тоталитарные правительства не монополизировали средства массовой информации и систему образования и не навязывали через них населению свои ценности.

Происходит так потому, что большинство групп, достаточно малых, чтобы легко идти на коллективные действия, обычно недостаточно сильны, чтобы свергнуть правительство. Многочисленная же группа может действовать только в случае, если способна определить и организовать систему избирательных стимулов. Даже при самых благоприятных обстоятельствах это трудно и требует много времени. Существующий режим, разумеется, не позволит создавать систему наказаний и поощрений в поддержку организации, которая могла бы ему угрожать. Не случайно консервативные и проправительственные тенденции в авторитарных обществах чаще всего оказываются очень мощными и труднoодолимыми.

IV

И все же не все автократические режимы дожили до сегодняшнего дня. Некоторые диктаторские и даже тоталитарные системы были свергнуты внутренней оппозицией и даже революционным путем. Вспомним французскую революцию, большевистскую революцию и т. д. И наконец, в 1989 г. произошли важные изменения в Восточной Европе. Если выдвинутое мною умозаключение верно, то ключ к пониманию этих событий лежит скорее в стиму-

лах самого правительства, действующего через кадры, через лидеров данного режима.

Мао был отчасти прав, когда говорил, что власть растет из ствола винтовки. Но власть автократа не зависит от его снайперских способностей: сколь-нибудь крупную группу противников ему «не перестрелять». Тоталитарный вождь пользуется властью не потому, что она принадлежит ему по закону. Наоборот, закон насаждается потому, что у вождя власть. И она вовсе не обязательно опирается на поддержку подданных.

Диктатор обладает властью, поскольку он обладает преданными кадрами чиновников, полиции и военных, которые повинуются его приказам. Однако почему же подручные режима исполняют приказы диктатора? Вопрос этот вновь возвращает нас к трудностям осуществления коллективных действий и особенно к необходимости иметь набор стимулов, которые при диктаторских режимах зачастую действительно, по Мао, растут из ствола винтовки.

Как обычному гражданину бунт против режима не сулит особых выгод, так и обычному полицейскому (военному или бюрократу) нет оснований выбиваться из последних сил, помогая режиму выжить только потому, что он ему нравится. Если обычный чиновник не имеет стимулов, помимо веры в систему, никаких особых благ за выполнение приказов руководства он не получает. Можно представить себе общество, где огромные массы людей хотят революции, но столь же огромные массы желают сохранения статус-кво. Логика коллективных действий приложима как к тем, так и к другим.

И все же интуитивно мы чувствуем, что в действительности все не так просто. Правительство платит полицейским и военным зарплату, еще больше оно платит высшим чиновникам, продвигает по службе тех, кто особенно верно служит. Если функционеры не делают того, что хочет руководство, они просто теряют свою зарплату. Ну и, конечно, полицейским платят за то, что они арестовывают и наказывают тех, чьи действия не угодны руководству.

Таким образом, плата военным, полицейским и чиновникам, а также наказание неугодных — избирательные позитивные и негативные стимулы, позволяющие режиму существовать. Эти стимулы приводятся в действие винтовками, зарплатой, монополией на печать и т. д., они заставляют бюрократов, военных и полицейских выполнять приказы независимо от того, нравится им существующий режим или нет. Пока приказы выполняются, режим остается у власти. Как бы враждебно народ ни относился к режиму, он не может его свергнуть, пока не имеет избирательных стимулов, необходимых для коллективных действий. Поэтому когда мятеж завершается победой над автократическим режимом, я полагаю, что его причина — скорее накопившиеся проблемы, разобщенность, нерешительность или другие слабости режима, а не рост народного недовольства.

Хотя пребывающее у власти автократическое правительство имеет колоссальные преимущества перед подданными, оно, как я глубоко убежден, — изначально ущербное образование. Какой бы зловещей ни представлялась власть таких систем, они, тем не менее, способны рушиться с поразительной быстротой. Почему же так быстро могут разваливаться автократические режимы, казавшиеся столь могущественными и внушавшие такой страх своим подданным?

V

Хрупкость автократий обусловливается коллективными представлениями находящихся на службе у правительства гражданских и военных чиновников. Пока правительственные служащие, особенно полицейские и военные, уверены, что будут наказаны, если не выполнят приказ, и, наоборот, получат награду, если выполнят, автократия вне опасности. Если диктатура воспринимается своими кадрами непобедимой, ее изнутри не свергнуть: она может не только контролировать правительство, но даже пронизать собой все фирмы, организации, средства массовой информации, все мало-мальски заметные общественные институты страны — она может создать тоталитарное общество.

Когда же эти представления поколеблены, режим может легко потерять всю свою власть. И стоит режиму только раз дать слабину, как представления о нем могут мгновенно измениться. Когда кадры становятся свидетелями хотя бы минутного колебания, всего одного случая бессилия, несогласованности в руководстве или развала аналогичного режима в другой стране, все его могущество может испариться, как сон. Не приставишь же, в самом деле, к каждому стражнику еще по стражнику — разве что держать специальные гарнизоны в глухой изоляции, чтобы они и не подозревали о слабости системы.

Малейшие уступки в пользу демократии также могут подорвать страх перед автократической мощью. Не случайно величайшая опасность подстерегает автократические режимы в тот момент, когда они начинают либерализацию.

Когда допущены раскол и плюрализм мнений, режим уже не наводит былого ужаса ни на массы, ни на тех, кто должен проводить приказы в жизнь.

Поскольку даже самые зловещие деспотии зачастую опираются на коллективные представления своих охранителей и администраторов, то от деспотий, как это ни парадоксально, всего один шаг до беспорядка и даже анархии. Начиная разлагаться, автократии очень легко переходят к нестабильности и государственным переворотам. Так было с падением абсолютизма во Франции. Французская революция имела те же либеральные и гуманные побуждения, какими вдохновляются сейчас люди в Восточной Европе.

Но она принесла с собой беспорядок и войну не только на землю Франции, но и на весь западный мир.

VI

Конечно, для развала режимов в Восточной Европе имели значение и тысячи других факторов, но я утверждаю, что выдвинутое мною умозаключение в большой степени объясняет стремительность этого процесса. Еще в 1988 г. они, казалось, имели безграничную власть над своими народами. Но в мгновение ока относительный либерализм Горбачева и множество других более мелких факторов породили в Восточной Германии осознание того, что режим не всесилен. Наступил момент, когда чиновники режима перестали выполнять его предписания. Когда это произошло, опасность действий против режима свелась почти к нулю. Предпринимая такие действия, человек тратил свое время, но эта цена настолько мала, что ее можно сопоставить с благотворительными взносами среднестатистического западного гражданина. Невиданное доселе возбуждение от участия в столь драматических событиях, захватывающее дух ощущение политических перемен — все это привлекло многих. Вероятно, были и те, кто уже тогда пытался приспособиться, как-то утвердиться в обществе, которое должно было возникнуть на месте старого.

И вот в течение нескольких дней небольшой процент населения этих стран, какие-то десятки тысяч людей устраивают те демонстрации, которые мир наблюдает по телевидению. Этого оказалось достаточно, чтобы победить режимы, всего год назад казавшиеся всесильными. Не нашлось почти никого, кто стал бы выполнять их приказы.

Как мне представляется, та же логика событий проявилась при развале других автократий. Главные причины этих событий лежали не «в сердцах и умах» народа, у которого нет реальных возможностей преодолеть режим, а в совокупности стимулов и представлений гражданских и военных чиновников.

VII

Для полноты этих теоретических положений мы должны проанализировать, как с течением времени меняется экономика в стабильном обществе и, в частности, экономика с централизованным планированием. Эффективность экономики важна не только потому, что она влияет на общественное мнение, она является источником тех избирательных стимулов, которые дают власть руководству автократического общества.

Власть не возникает из воздуха. Бисмарк однажды заметил, что Германия сделана «кровью и железом». Кейнс позднее сказал: «Нет, Германию сделали уголь и железо». Я же считаю, что именно продуктивная экономика, которая дает в руки правительства избирательные стимулы, является источником власти.

Со временем стабильные общества приобретают своего рода «склероз социальных институтов», который делает их экономику менее динамичной, а в политическую жизнь привносит раздоры и распри. И хотя от этой болезни можно избавиться при верном диагнозе и правильном лечении, ни одному обществу, длительное время сохранявшему стабильность, не удавалось избегнуть ее последствий. Во многих странах с рыночной экономикой (таких, как Великобритания) эти последствия были очень серьезными. В обществах советского типа процесс старения принимает несколько иные формы, но его отрицательные последствия здесь даже серьезнее. Если принять во внимание большие возможности для экономического роста в тех странах, где экономика отстала от мировых лидеров и поэтому может работать в режиме «наверстывания», становится очевидным, насколько снизилась экономическая эффективность в обществах советского типа. Технические знания в мире все время росли, и благодаря этому даже в таких обществах в послевоенный период удалось повысить среднедушевой доход. Но со временем в них резко снижалась способность экономики использовать резервы роста.

Благодаря «неустанной» заботе руководства коммунистической партии (которое считало страну своей «вотчиной» и поэтому было кровно заинтересовано в продуктивности ее экономики) общества с централизованным планированием почти на равных с западными демократиями ликвидировали свое отставание в 50-х и начале 60-х гг. Но начиная с середины 60-х общества советского типа (по-прежнему сильно отстающие от мировых лидеров, но имеющие большие резервы для развития экономики) стали резко снижать показатели роста по сравнению со странами с рыночной экономикой, несмотря на снижение эффективности, характерное в этот период для демократических стран.

Другими словами, эффективность роста в обществах советского типа снижалась намного быстрее, чем в демократических странах с рыночной экономикой. Со временем небольшие группы управленцев и плановиков в каждой отрасли народного хозяйства, действуя тонко и незаметно, находили возможности преодолевать трудности коллективных действий. Они договаривались между собой в своих интересах, но в ущерб экономической эффективности. Тем самым страдали интересы казалось бы всемогущего Политбюро. Со временем новый класс средних чиновников начал захватывать блага и власть, которые в ранний сталинский период доставались почти исключительно руководящей верхушке.

Этот класс чиновников должен проиграть при введении конкурентной рыночной экономики. Потому он и стал консервативной силой, которая в близкие к нам времена стала противиться реформам. Чиновник может незаметно исказить или задержать реформы на том небольшом участке экономики, который он контролиру-

ет. Так, даже не предпринимая никаких коллективных действий, эти чиновники могут саботировать реформу. Звучит парадоксально, но вождь в обществе советского типа, по существу владеющий страной, был заинтересован в реформах, способных сделать экономику более продуктивной. Таким образом, предложенная нами концепция предполагает, что на самом верху традиционного общества советского типа меньше консерватизма, чем на среднем и верхне-среднем уровнях.

Недуги экономики советского образца, будь то его изначальные недостатки или злоупотребления должностных лиц, настолько серьезны, что без коренных, хорошо продуманных реформ, я уверен, советская экономика окажется в конце концов полностью недееспособной. Экономика, озабоченная тем, каким набором стимулов уговорить должностные лица выполнять приказы правительства, как содержать всех этих гражданских, армейских и полицейских чиновников, не может до бесконечности существовать без коренной реформы. Рано или поздно чиновники среднего уровня увидят, как усыхают средства, необходимые для их содержания, и это деморализует их. Правительство теряет уверенность в том, что у него есть хоть какой-нибудь стимул, вдохновляющий чиновников исполнять приказы и защищать вождей. Возникает конфликт между естественной заинтересованностью чиновников в сохранении бюрократического и монопольного статус-кво и страхом, что вся система, которая их содержит, может рухнуть.

В 50-х годах чиновники в Советском Союзе, казалось, и впрямь верили, что страна со временем догонит и перегонит Соединенные Штаты. С учетом сравнительных показателей экономического роста двух стран эту веру можно было понять, более того — в это поверило немало американцев. Но к концу 70-х — началу 80-х верить в это было уже совершенно невозможно. Я полагаю, что наиболее разумные чиновники среднего и высшего уровней в Советском Союзе в конце концов начали понимать, что спад в экономике — это не случайность, а результат изначальных противоречий их системы. Я бы не удивился, если с пониманием этого оказался связан и выбор такого лидера, как Горбачев, — более молодого и сравнительно новаторски настроенного.

Если бы, наоборот, советское руководство остановило свой выбор не на Горбачеве, а на каком-либо решительном и энергичном консерваторе, мы бы до сих пор имели Восточную Европу в том состоянии, в каком она пребывала в 1988 г. Но до бесконечности так продолжаться не могло. Экономический склероз в конечном счете привел бы к развалу. Тщательно разработанная экономическая реформа не гарантирует жизнеспособности, но без нее общества советского типа должны в конце концов рухнуть.

VIII

Специалисты в области национальных проблем, возможно, возразят мне, что хотя выдвинутое теоретическое построение и приложимо ко многим конкретным ситуациям, все же национализм — это такая мощная сила, которая качественно отличается от других политических факторов и сводит все изложенные схемы на нет. В какой-то степени так оно и есть. Если и существует в современном мире что-либо значимое, то это национальное чувство. Однако налоги люди платят независимо от этих чувств. В каждой стране налоги — дело принудительное, что вполне соответствует логике коллективных действий. Как говорится в старой пословице, налоги неотвратимы, как сама смерть.

А теперь рассмотрим пример одной националистически настроенной страны, где политика насквозь пронизана этим чувством, где иностранное предпринимательство особенно ограничено, где национализм принимает антиамериканские формы по вполне понятной причине, поскольку страна эта немало претерпела от Соединенных Штатов. Я говорю о Мексике. Мексиканцы с грустью говорят, что их страна «так далеко от Бога и так близко к Соединенным Штатам». И что же? Мексиканцы массово переезжают в США. Переселению никогда еще не препятствовали национальные чувства людей, если эти люди имели свободу выбора. Все это — еще одно свидетельство того, что националистические страсти обычно не в состоянии подавить личные интересы.

Более того, национализм зачастую отнюдь не выступает как какая-то изначальная примитивная вера, к которой приспосабливаются другие силы. Чаще всего он является следствием, а не первопричиной политических событий. Правительства сами создают национализм с таким же успехом, как и национализм создает национал-государства. Например, скорее можно сказать, что французские короли (а позднее республиканские правительства) создали французский народ, чем утверждать обратное. Французские короли захватили часть Европы, население которой говорило на совсем других языках, имело свою местную власть, и предписали им стать Францией. Так же и во многих других случаях: мы получаем национализм и некое ощущение того, что данная совокупность людей является «народом» или «нацией», главным образом потому, что случайности истории сформировали то или иное государство на той или иной территории. Далее людям, проживающим на данной территории, этим государством навязываются общие нормы поведения и внедряется национализм, отвечающий интересам данного государства. Как гласит пословица, даже язык — это всего лишь диалект, опирающийся на армию. И такие широко распространенные языки, как французский, английский и русский, вне сомнений, столь широко распространены благодаря военным, политическим и экономическим успехам государств, которые пользовались этими языками, а вовсе не ввиду их чисто

лингвистических успехов в первобытных лесах Европы. Но если какая-либо группа людей достигла чувства национальной идентичности, то это чувство может сохраняться достаточно долго. Например, Польша не существовала как страна более столетия, но все это время сохранялась идея вернуть себе статус государства. Французы в канадской провинции Квебек могут оставаться крепко связанными между собой в течение долгого времени, даже не имея независимого национального государства.

И все же я считаю, что такие случаи — исключение, несмотря на изначальное структурное установление Римской католической церкви, заинтересованной в том, чтобы не произошло ассимиляции поляков и французских канадцев с другими нациями, и всегда охранявшей национальные устремления. Ведь возникли они не в Эдемском саду. Процесс формирования народов, вписывающихся в определенные государственные границы, как это было во Франции, сейчас уже стал нормой в Азии и Африке.

Так или иначе, логика коллективных действий рассматривается на примерах событий, которые происходили (а также тех событий, которые не произошли) после определения группой людей своих интересов. Анализ этой логики предполагает, что даже если у людей есть осознанный интерес (или обоснованное недовольство), то он обычно не приводит их к коллективным действиям, необходимым, чтобы изменить сложившийся порядок вещей.

Из сказанного следует, что национальные особенности страны и ее государственные структуры (будь они федеральными или унитарными) не только невозможно полно проанализировать без теории коллективных действий, но как раз большей частью ею они и объясняются.

IX

К сожалению, слабая информированность о ситуации в бывшем Советском Союзе не позволяет мне сказать что-либо определенное о перспективах наций, входивших в него. Но, возможно, будет полезной несколько неожиданная аналогия с гражданской войной в Америке. Тогда южные штаты вышли из Союза. И война продолжалась довольно долго. Дело в том, что южные штаты были более организованны. Каждый штат имел своего губернатора, свой законодательный орган и какое-то количество бюрократов. Другими словами, уже существовал набор избирательных стимулов — этим людям платили. Собирались налоги, значит, южные штаты были уже в состоянии предпринимать коллективные действия и вступать в борьбу. В конце концов они потерпели поражение, но в основном потому, что северные штаты были более населенными и экономически сильными.

Имея в виду эту аналогию, можно посоветовать тем, кто изучает проблему национальностей в бывшем Советском Союзе, обратить

особое внимание на то, как организован тот или иной регион, та или иная республика. Буквально так — кто перед кем отчитывается? Кто-то может сказать, что это не так важно — даже если люди служат в республиканском или областном подчинении, они занимают место в иерархической лестнице, которая контролируется сверху. Но я предполагаю, что от всего этого иногда зависит, возможны ли коллективные действия. Когда многие служащие в регионе или республике получают здесь зарплату, то местные чиновники могут быстро заставить людей действовать согласованно, например, подняв движение за отделение от вышестоящих государственных структур. Как в случае с гражданской войной американских штатов, такое движение может быть сломлено превосходящей силой.

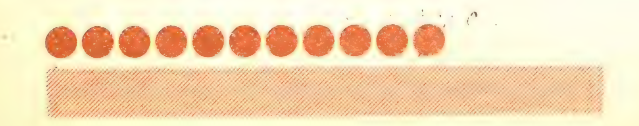
Однако если достаточное количество людей получает зарплату по местной платежной ведомости, препятствия к коллективным действиям можно преодолеть.

X

До сих пор я рассматривал проблему коллективных действий в ситуации, когда невозможно добиться изменений путем выборов. Анализ коллективных действий в автократической системе привел к выводу, что для их понимания лучше обратить свой взгляд на сам режим и на его гражданских и военных чиновников, а не на чаяния народа. Общественное мнение, разумеется, имеет некоторое значение даже в тоталитарной системе, иначе эти режимы не утруждали бы себя пропагандой. Но в тоталитарных режимах общественное мнение, к сожалению, обычно мало что решает.

Для будущего стран, входивших ранее в Советский Союз, а также других обществ советского типа (а во многом и для их настоящего) особое значение имеют подлинно свободные выборы. Надеюсь, что это произойдет. В стране с полным набором демократических свобод коллективные действия приобретают формы, отличные от тех, которые я здесь анализировал, — такие, как лоббизм и попытки разделения рынков. И в демократическом будущем обществ советского типа коллективные действия, несомненно, во многом примут те же формы, что и в демократиях Запада. Ведь вода и кривые спроса, мы должны это помнить, движутся сверху вниз повсюду...

Перевод А. В. БЕЛОДЕДА



БЕСКОНЕЧНАЯ ДОРОГА К "СВЕТЛОМУ БУДУЩЕМУ"

Расширение самоуправления в экономике — самый характерный процесс нынешнего развития страны. По утверждению известных экономистов, наиболее эффективно оно при частном владении средствами производства. При этом интересы общества и отдельного предпринимателя могут не совпадать.

Пример. Работает приватизированная фабрика в одну смену, производит миллион изделий ценой в 10, а себестоимостью в 9 руб. каждое. Допустим, появилась возможность организовать трехсменку, увеличить объем производства и прибыли минимум втрое. Естественно, руководство фабрики пойдет по такому пути «развития». Но чтобы правильно его оценить, необходимо вспомнить, что общество богатеет не тогда, когда обогащается какой-нибудь предприимчивый «счастливчик», а лишь когда сокращаются затраты средств, расходуемых на единицу продукции.

Пусть наряду с нашей фабрикой, где себестоимость изделия составляет 9 руб., ту же продукцию и в тех же количествах производит другая фабрика, причем себестоимость составляет всего лишь 1 руб. В таких условиях средние затраты на производство товара в данной «отрасли», состоящей из двух фабрик, будут равны 5 руб. Но это до того как на «высокозатратной» фабрике «занялись» увеличением прибыли. Потому что после организации трехсменки среднеотраслевые затраты оказались уже 7 руб. Затраты на производство единицы продукции выросли в 1,4 раза! Фабрика выиграла — увеличила прибыль, а общество проиграло — выросли затраты труда, снизилась его эффективность. Рост затрат повлек рост цен, выплаченные деньги увеличили инфляцию.

Вывод: общество, «опираясь» на средние затраты, должно управлять развитием своих производительных сил.

В условиях частной собственности такое управление возможно лишь косвенно, через налоги на прибыль. Использование же прибыли для оценки и управления производством — долгий путь через кризисы, кражи, банкротства, через социальное неравенство, основанное не на общечеловеческих ценностях, а на способностях к спекуляции, наживе, «узаконенному» воровству.

Обобществленные средства производства позволяют сознательно регулировать развитие. И наша беда в том, что более чем за 70 лет мы так и не научились это делать. Но самое главное — ни стихия рынка, ни обобществление не помогут стране, правительство которой, несмотря на обнищание народа, по-прежнему у власти, по-прежнему занято цветом флагов, переименованиями городов, покроем мундиров и прочими столь же важными «делами». Свыше 70 лет у нас не было оппозиции, способной еще при жизни правителя указать на его некомпетентность. И пока не будет механизма отсева некомпетентных руководителей и отбора умелых (а не только даже знающих, мыслящих или «красиво ораторствующих»), ожидать грамотных новшеств — просто наивно. То есть без законов, оценивающих деятельность правительства только по изменению уровня благосостояния народа, без оппозиции, способной контролировать выполнение таких законов, нас ждет опять бесконечная дорога к очередному «светлому будущему»!

И. В. СОБОЛЕВ,
Днепропетровск

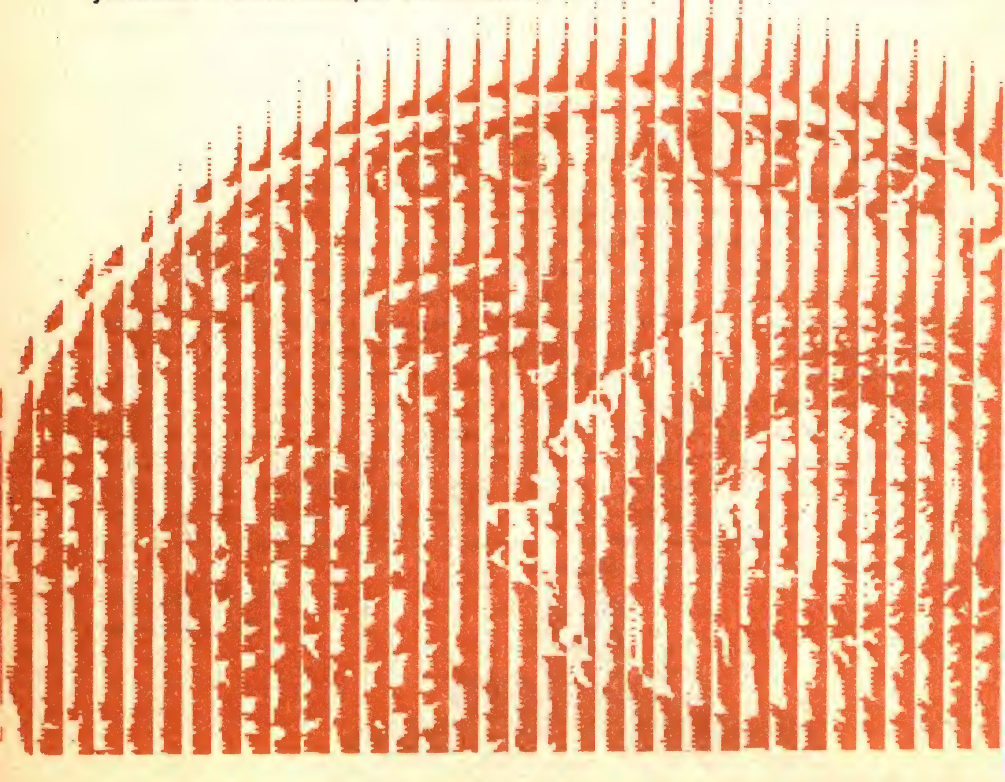


ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ

ПОЗИЦИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ

Низкая эффективность действий правительства по преодолению экономического кризиса объективно заставила ужесточить требования к денежно-кредитной политике на 1992 г.

Центральному банку требовалось сделать выбор: следовать курсом кредитной экспансии, накачивать деньги в экономику и таким образом пытаться искусственно оживить деловую активность ценой риска гиперинфляции либо проводить жесткую политику кредитных ограничений, постепенно переводя развитие экономики на здоровую основу. Основную цель денежно-кредитной политики на 1992 г. банк видит в сдерживании инфляции, восстановлении устойчивости покупательной способности рубля как важнейшем условии стабилизации экономики.



ПОЛИТИКА РОССИИ НА 1992 г.

ФЕДЕРАЦИИ, ИЗЛОЖЕННАЯ НА VI СЪЕЗДЕ НАРОДНЫХ ДЕПУТАТОВ

СТРУКТУРА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

К концу 1991 г. завершился первый этап создания двухуровневой банковской системы. Первый ее уровень составляют коммерческие банки (их около 1600), второй — Центральный банк с сетью региональных отделений и расчетно-кассовых центров на местах (более 1300). Центральный банк проводит денежно-кредитную политику, контролирует деятельность коммерческих банков. Расчетно-кассовые центры, как правило, не занимаются прямым кредитованием, они ведут корреспондентские счета коммерческих банков, осуществляют надзор за ними, доставляют наличность, собирают налоги.

Большинство коммерческих банков лишь условно можно назвать частными, поскольку их учредителями выступают государственные структуры. Пока речь идет лишь о модификации государственной собственности. Ее врожденные недостатки (негибкость, неготовность к конкуренции за вкладчиков, привычка получать кредитные ресурсы из государственного кармана) присутствуют и в деятельности коммерческих банков. Перспективный, деловой подход к банковскому бизнесу нередко подменяется сиюминутным стремлением их персонала к личному обогащению, а соображения качества предоставляемых кредитов, законности кредитных сделок отодвигаются на второй план.

В этой связи Центральному банку предстоит усилить функции контроля и надзора, повысить требования к регистрации банков. Во многих странах коммерческие банки могут регистрироваться в течение года, у нас же на регистрацию отводилось около двух месяцев, и это при острой нехватке высококвалифицированных кадров. Ставилась цель побыстрее создать сеть коммерческих банков, чтобы облегчить движение экономики к рынку. За последние два месяца регистрационно-лицензионная работа Центрального банка переориентирована с количества на качество.

Несовершенство системы проявляется и в том, что пока Центральный банк не располагает набором инструментов регулирования, традиционным для мировой практики. Так, денежная политика по-прежнему не может проводиться через операции с государственными и частными ценными бумагами (векселями и облигациями) на открытом рынке или через учет (покупку до срока погашения) и залог ценных бумаг. Причина в том, что правительство не признает цивилизованную форму оформления государственного

долга. Во многом поэтому и сам рынок таких финансовых активов только начинает формироваться.

В распоряжении Центрального банка по существу лишь норма обязательных резервов для коммерческих банков и ставка рефинансирования (процент, взимаемый по кредитам Центрального банка коммерческим банкам). Однако они не могут обеспечить гибкого регулирования денежной массы, покрывать наличную эмиссию за счет сокращения безналичной части денежного оборота. Скорейшее формирование рынка ценных бумаг (прежде всего по государственному долгу) — первоочередная задача Центрального банка и правительства.

ДЕНЬГИ ДЛЯ РОССИИ

Одно из наиболее тяжелых наследий административно-командной системы — отсутствие полноценных денег как всеобщего и безусловного платежного средства. Наличные и безналичные деньги обращались практически изолированно, направления и возможности их использования строго регламентировались, что лишало их важнейшей характеристики денег — всеобщей приемлемости для оплаты любых сделок.

При этом наличный оборот искусственно занижался посредством дотаций (а в действительности — изъятий из доходов граждан и перераспределения этих средств через бюджетный и ценовой механизмы). Безналичный оборот, напротив, искусственно завышался. Поскольку собственник в производственном секторе был один — государство, расчеты можно было вести через так называемые межфилиальные обороты. Государство не утруждало себя развитием технической базы безналичных расчетов, прежде всего чекового обращения и клиринговых систем. Результатом является допотопное состояние расчетного механизма, длительные сроки расчетов, что в условиях инфляции наносит значительный ущерб всем клиентам банковской системы, девальвирует безналичный рубль.

Сейчас многие искусственные ограничения в сфере обращения денег сняты. Однако по названным причинам и в потребительском, и в производственном секторах предпочтение по-прежнему отдается именно наличности как платежному средству. За неэффективность организации денежного обращения приходится расплачиваться крайне тяжелой ситуацией с наличными деньгами.

С другой стороны, увеличение цен на продукцию монопольных производителей в условиях либерализации, опережающие темпы роста денежных доходов населения и прибыли предприятий по сравнению с выпуском продукции, прямое кредитование дефицита бюджета по решениям правительства, а также его решения о повышении зарплаты в бюджетных отраслях, пенсий и пособий требуют выпуска в обращение еще большего количества наличных денег. Иначе неизбежен паралич денежной системы со взрывны-

ми социальными последствиями. Наиболее существенное препятствие здесь — мощности предприятий Гознака.

Общая масса денежных средств в экономике России составляла к началу 1992 г. 966,2 млрд руб. На 49% она была сформирована за счет кредитов, предоставленных правительству на покрытие расходов бюджета, и лишь на 51% — кредитов хозяйственным организациям и населению. Без изменения пропорций в пользу последних и жестких ограничений в кредитовании дефицита бюджета, который не должен превышать 2% ВВП, шансы на достижение целей денежно-кредитной политики минимальны.

Хотя наличноденежная эмиссия за первый квартал 1992 г. приблизилась к эмиссии за весь 1991 г., потребность в наличных деньгах в большинстве регионов удовлетворяется не полностью: просроченная задолженность по первоочередным платежам превысила в начале апреля 20 млрд руб.

Трудности с обеспечением наличными деньгами могут сохраниться несмотря на то, что во втором квартале 1992 г. предусмотрено напечатать на 45 млрд руб. больше, чем в первом. Дефицит наличности удастся снизить, если правительство в политике цен и социальных программ примет в расчет возможности печатных фабрик Гознака и будут активно использоваться чеки и векселя.

Стабилизация денежного обращения может и должна быть достигнута без денежной реформы и без введения параллельной рублю валюты или иных денежных суррогатов. Скачкообразный рост товарных цен в конце 1991—начале 1992 г. привел к временному и неустойчивому материально-финансовому равновесию. Накопленный ранее инфляционный потенциал в виде «избыточной» денежной массы фактически ликвидирован.

Дальнейшее развитие событий будет определяться монетарными и немонетарными факторами. Первые контролируются Центральным банком и зависят от темпов роста денежной массы в обращении, приблизительно совпадающих с динамикой роста кредитных вложений банков. Немонетарные факторы инфляции непосредственно не контролируются Центральным банком, а определяются структурными особенностями экономики, темпами дальнейшей либерализации цен, монополизацией хозяйства, способностью трудовых коллективов и профсоюзов оказывать давление на рост зарплаты и др. Например, осовобождение цен на энергоносители неизбежно приведет к новому повышению цен на все товары. Центральный банк не в силах предотвратить новый всплеск инфляции, но может повлиять на сам уровень повышения цен.

Поэтому, чтобы не допустить гиперинфляции, банк намерен в 1992 г. проводить жесткую денежно-кредитную политику, ограничить рост банковской задолженности и, соответственно, рост денежной массы в обращении. Это повысит спрос на кредитные ресурсы. Как следствие, увеличатся процентные ставки по кредитам. Последнее, в свою очередь, ограничит возможности произво-

дителей и торговых посредников накапливать и финансировать избыточные товарные запасы, будет стимулировать увеличение предложения товаров на рынке, противодействовать росту цен, побуждать производителей решать свои финансовые проблемы за счет повышения эффективности производства и снижения себестоимости продукции.

Пока же либерализация цен показала истинные масштабы подавленной инфляции и обнажила сверхмонополизированную структуру экономики: вместо расширения объемов производства товаров и услуг, конкуренции за потребителя предприятия предпочли использовать свободные цены для наращивания прибыли и зарплаты при снижении выпуска продукции. Прибыль за счет роста цен в январе 1992 г. в 5,2 раза превысила соответствующий уровень 1991 г. Остатки средств на счетах предприятий в первые два месяца текущего года были в 4,4 раза больше, чем за тот же период год назад. Даже с учетом значительного обесценения рубля эти цифры не свидетельствуют о тотальной нехватке у предприятий реальных платежных средств. Не менее важная черта переживаемого кризиса — рост товарно-материальных запасов, которые предприятия сознательно не пускают в оборот в расчете на дальнейший рост цен.

В то же время банк понимает, что чрезмерно жесткая ограничительная политика без учета структурных особенностей экономики может усугубить экономический кризис, спровоцировать дальнейшее падение производства и жизненного уровня населения.

Ожидается, что за 1992 г. денежная масса в обращении прирастет на 50—120%, или в первом квартале — на 20—30%, во втором — на 15—30, в третьем — на 5—20, в четвертом — на 0—10% (к предыдущему кварталу). Под денежной массой в обращении понимается сумма наличных денег за пределами хранилищ и касс банков (на всей территории стран «зоны обращения рубля»), остатки денежных средств в рублях на расчетных, текущих, срочных и сберегательных счетах граждан и юридических лиц в коммерческих банках на территории России.

Достаточно большой «разброс» между верхней и нижней границами роста денежной массы в обращении (50 и 120%) связан с трудностями оценки воздействия немонетарных факторов на общий рост товарных цен и соответственно потребностей экономики в увеличении денежной массы. В любом случае Центральный банк будет ориентироваться на нижнюю границу исходя из того, что в 1992 г. валовой внутренний продукт в неизменных ценах скорее всего не только не возрастет, а даже сократится. Можно также ожидать замедления скорости обрачиваемости денег в связи с нарушением межрегиональных и межхозяйственных связей.

В этих условиях неизбежны повышение цен на товары, дальнейший рост денежной массы. Граница этого роста в целом за 1992 г. на 50% — желательная цель. Это позволило бы удержать

рост товарных цен приблизительно в нынешних пределах и не спровоцировать усугубление экономического кризиса. Выход на верхнюю границу в 120% нежелателен, но вполне возможен, особенно под давлением политических и социальных факторов.

В пользу роста денежной массы не более чем на 50% свидетельствует и фактический уровень рыночных процентных ставок на рынке межбанковских депозитов, который отражает реальные инфляционные ожидания в экономике (в московском регионе в конце февраля 1992 г. он колебался в пределах 45—50% годовых). Инфляционные ожидания в экономике не столь уж сильны (по сравнению с состоявшимся повышением цен). Их не следует «подстегивать» планами дальнейшей кредитной экспансии, роста денежной массы в обращении.

Денежная масса в обращении увеличивается преимущественно в результате проведения коммерческими банками кредитных операций и соответствующего увеличения банковской задолженности. Последняя зависит от размера «денежной базы», которая определяется как сумма остатков средств на счетах коммерческих банков, открытых в Центральном банке, плюс наличные деньги за пределами его хранилищ. Контролируя величину «денежной базы», Центральный банк будет косвенно управлять и объемом денежной массы в обращении, стремясь удержать ее в пределах целевых ориентиров роста.

По оценкам Центрального банка, в условиях нынешней неразвитости рынка межбанковских кредитов кредитный мультипликатор (соотношение между приростом денежной массы в обращении и увеличением «денежной базы») в 1992 г. может равняться 2, т. е. на каждый рубль, поступающий на корреспондентский счет коммерческого банка в Центральном банке, будут создаваться в среднем 2 руб., которые попадут в исчисление денежной массы в обращении.

«Денежная база» может нарастать по трем каналам:

* через получение кредитов коммерческими банками от Центрального банка;

* через предоставление Центральным банком кредитов правительству на покрытие дефицита госбюджета (с последующим переводом денег со счета правительства в Центральном банке на корреспондентские счета коммерческих банков или выходом в обращение наличных денег по мере осуществления государственных расходов);

* через операции Центрального банка по приобретению драгоценных металлов у промышленности, иностранной валюты на рынке (в счет поступлений в стабилизационный валютный фонд Центрального банка в размере 10% от экспортной выручки) и государственных ценных бумаг.

Рост денежной массы в обращении на 50% в абсолютном значении равен примерно 435 млрд руб. (с 871 млрд на 1.01.92 г. до

1300—1310 млрд руб. на 1.01.93 г.). Ориентируясь на оценочную величину кредитного мультипликатора, равную 2, Центральный банк должен не допустить увеличение «денежной базы» более чем на 215—220 млрд руб. (половина от 435 млрд руб.), распределив прирост «денежной базы» между названными тремя каналами.

Большая часть, как и в прошлом году, придется на первые два — на кредиты Центрального банка коммерческим банкам и (как крайняя, вынужденная мера) кредиты правительству на покрытие дефицита бюджета. Потребности правительства в получении прямых кредитов заранее оценить сложно, предлагается зарезервировать кредитные ресурсы с лимитом прироста задолженности до 50—80 млрд руб. (но не более 2% от ВВП в текущих ценах).

Тогда лимит прироста задолженности коммерческих банков по кредитам, полученным от Центрального банка, не должен превышать 100—135 млрд руб. Правда, реальная обстановка скорее всего скорректирует как размеры прироста «денежной базы», так и его распределение между коммерческими банками и бюджетом.

«Вклад» третьего канала оценивается в 30—35 млрд руб. исходя из предположения, что к концу 1992 г. уровень золотых запасов на балансе Центрального банка вряд ли превысит 50 т, а остаток валютных средств в стабилизационном валютном фонде — 100 млн дол. США. При этом операции Центрального банка на рынке государственных ценных бумаг будут ориентированы не на покупку, а на их продажу.

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

В первом квартале текущего года Центральный банк для сдерживания инфляции:

* повысил норму обязательных резервов для коммерческих банков, что означает сокращение их возможностей по расширению кредита за счет привлеченных средств;

* ввел ограничения на прирост кредитов коммерческим банкам в размере 15% к уровню IV квартала прошлого года;

* почти втрое против прежнего уровня повысил процентную ставку по кредитам Центрального банка коммерческим банкам (до 20%, а с апреля она 50%); повысил процентную ставку по дебиторской заложенности (отрицательному остатку) на корреспондентских счетах коммерческих банков.

Сохранить намеченный ранее предел кредитования коммерческих банков не удалось, поскольку рост цен после либерализации значительно превысил ожидаемый уровень.

Основная угроза денежной стабильности исходит от прямого кредитования дефицита госбюджета. Кредиты предоставляются под крайне низкий процент (5%), увеличивают общую денежную массу, в значительной степени обналичиваются и не имеют в ближайшее время источников возврата. Из-за низкого процента и

неоформленности этих кредитов ценными бумагами Центральный банк не может реализовать на рынке этот висящий мертвым грузом актив (хотя свободные денежные ресурсы на рынке есть), сократив тем самым общую величину денежной массы.

Поэтому Центральный банк не намерен далее обслуживать бюджетный дефицит в старых формах. Если налоговых поступлений не хватает для финансирования государственных расходов, правительство должно заимствовать ресурсы, используя рыночные, а не административные механизмы. Центральный банк поможет правительству разместить долговые обязательства на рынке. Но чтобы их покупали, нужно платить конкурентоспособный процент.

В интересах сбалансированности кредитной политики, поддержания нормальной жизнедеятельности предприятий Центральный банк устанавливает процентную ставку по кредитованию коммерческих банков с учетом рыночного уровня процентных ставок, текущих темпов инфляции и спроса на кредитные ресурсы. Такой подход защищает интересы вкладчиков и устраняет возможности спекулятивных операций с кредитными ресурсами.

Центральный банк будет выделять кредиты коммерческим, если те в свою очередь будут кредитовать государственные и иные предприятия, соблюдая определенные требования (устанавливаются сроки кредита исходя из технологических условий производства и реализации продукции). Не допускается кредитование предприятий и организаций, сдерживающих реализацию готовой продукции, не имеющих договоров на ее сбыт, применяющих монопольно высокие цены, а также тех, которые испытывают финансовые затруднения, но имеют средства в валюте, депозитах и других ликвидных ресурсах и нерационально их используют.

Если предприятию грозит банкротство, кредит ему будет выдан только при наличии государственной программы его оздоровления. В приоритетном порядке станут предоставляться кредиты на инвестиции под новейшие технологии, при условии резервирования части прибыли и амортизационных отчислений для погашения кредита. При кредитовании будет активно использоваться залог имущества и ценных бумаг.

Для оптимизации схем распределения централизованных кредитных ресурсов Центральный банк и правительство приняли решение о создании Межведомственной комиссии по кредитным вопросам из представителей министерств экономики, финансов, промышленности, сельского хозяйства, топлива и энергетики. Комиссия полномочна определять приоритетные объекты кредитования и меры по нормализации расчетов за продукцию.

В 1992 г. Центральный банк не будет напрямую ограничивать процентные ставки, устанавливаемые коммерческими банками по активным и пассивным операциям (за исключением кредитов, предоставляемых ими за счет рефинансирования через Центральный банк). В соответствии с классическими принципами денежно-

кредитной политики Центральный банк должен был бы рефинансировать коммерческие банки по ставкам, хотя бы приблизительно соответствующим рыночному уровню — около 50% годовых в конце февраля 1992 г. В этом случае финансовое бремя проведения структурной экономической политики и стимулирования приоритетных отраслей (в форме субсидирования разницы между льготными и рыночными процентными ставками) легло бы на правительство и бюджет.

Учитывая кризисное состояние государственных финансов, Центральный банк по просьбе правительства готов предоставлять кредиты коммерческим банкам по своей официальной ставке рефинансирования 20% годовых (т. е. фактически на льготных условиях), если кредиты будут использоваться для кредитования приоритетных, по мнению правительства, отраслей. Льготная процентная ставка ниже 20% годовых должна субсидироваться за счет бюджета.

Вместе с тем значительный разрыв между официальной ставкой рефинансирования Центрального банка и рыночным уровнем процентных ставок чреват отрицательными последствиями. У предприятий-заемщиков появляются мощные стимулы избегать нормальных рыночных каналов привлечения заемных средств, используя политическое лоббирование для получения рефинансирования непосредственно от Центрального банка на льготных условиях. Поэтому банк оставляет за собой право гибко менять в течение 1992 г. уровень официальной процентной ставки, повышая ее в случае необходимости или же устанавливая две официальные ставки: одну для льготных кредиторов по просьбе правительства, другую на близком к рыночному уровне — для нормальных операций по рефинансированию коммерческих банков. В любом случае Центральный банк будет выдавать кредиты строго в пределах количественных лимитов прироста задолженности ему коммерческих банков, которые намерен устанавливать ежеквартально.

Другой целью Центрального банка в области процентной политики является снижение уровня процентной маржи по операциям коммерческих банков (разницы между процентной ставкой по предоставленным кредитам и ставкой по привлеченным заемным средствам). Процентная маржа в феврале 1992 г. достигла беспрецедентно высокого уровня — 30—40% годовых и более. Коммерческие банки платили клиентуре до 15—20% годовых по срочным депозитам и взыскивали с них по краткосрочным кредитам по 50—60% годовых и выше. Сокращение процентной маржи за счет повышения ставок по привлеченным средствам стимулировало бы рост накоплений в экономике и уменьшило инфляционное давление на цены со стороны платежеспособного спроса. Кроме того, снижение маржи означало бы перераспределение доходов из сектора финансовых услуг в материальное производство. Практика показала, что попытки снизить маржу административными ограничениями неэффективны, их легко обойти.

Нужна конкуренция коммерческих банков в области привлечения заемных средств от клиентуры.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Для устранения монополии коммерческих банков на рынке кредитных ресурсов Центральный банк предлагает продавать из своих активов государственные ценные бумаги (облигации правительства). Непосредственное (минуя коммерческие банки) вложение средств конечных кредиторов (предприятий, населения) в долговые обязательства конечного заемщика (правительства) резко усилило бы конкуренцию между коммерческими банками за кредитные ресурсы. Единственная преграда — неоправданно низкий уровень процентной ставки, которую правительство уплачивает по кредитам, предоставленным Центральным банком (не более 5% годовых). Получая от правительства столь низкий процент по его обязательствам, банк не в состоянии предложить рынку эти облигации на конкурентных условиях.

Развитие рыночных операций с государственными ценными бумагами чрезвычайно важно не только для снижения процентной маржи. Во-первых, оно создаст условия для безынфляционного финансирования дефицита бюджета — путем размещения на рынке новых правительственных займов (Центральный банк выступает агентом правительства при проведении таких операций). Во-вторых, операции Центрального банка по купле-продаже государственных ценных бумаг — более эффективный метод управления денежной массой в обращении, чем кредитование коммерческих банков. Кредитуя , Центральный банк увеличивает «денежную базу» на весь срок кредита и не имеет возможности оперативно влиять на нее в течение срока действия кредитного соглашения.

Совершая операции на рынке государственных ценных бумаг, Центральный банк может регулировать (увеличивать или сокращать) объем денежной массы в обращении ежедневно. Продажа государственных облигаций из активов Центрального банка нейтрализует инфляционный эффект от предоставления Центральным банком рефинансирования коммерческим банкам, в том числе на льготное кредитование приоритетных отраслей. Поэтому при успешной реализации на рынке государственных ценных бумаг в 1992 г. Центральный банк мог бы увеличить свои лимиты кредитования коммерческих банков. Учитывая важность проблемы, Центральный банк намерен добиваться переоформления своих кредитов правительству в долговые обязательства с уровнем доходности не менее 25—30% годовых и (как первый шаг) на сумму не менее 80 млрд руб. Это позволило бы уже во втором квартале 1992 г. начать крупномасштабную кампанию по реализации на рынке правительственных облигаций из активов Центрального банка.

Материал к печати подготовила Татьяна БОЙКО

Первый квартал 1992 г.: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИТОГИ РОССИИ

Г. И. ХАНИН

Хочу сразу оговориться: речь в статье идет преимущественно об экономической ситуации в начале года; итоги первого квартала будут сугубо предварительными. Я располагаю сводками Госкомстата лишь за январь-февраль, причем только в сводке за январь имеются относительно подробные данные о выпуске продукции в натуральном выражении в промышленности, которые я прежде всего и использовал. Поэтому расчеты и выводы ориентируются преимущественно на январские данные и газетную информацию, которая, к сожалению, слишком обща[1]*. В отличие от предыдущих моих обзоров в ЭКО речь пойдет только о России. Сведения об экономической ситуации в других странах бывшего СНГ слишком кратки для сколь-нибудь обоснованного анализа.*

ЕЩЕ РАЗ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Анализ экономического положения России, как в прошлом и СССР, осложняется малой достоверностью и запоздалостью обнародованной информации. Кардинальных изменений в этом отношении после отстранения коммунистов от власти и заявленного стремления интегрироваться в мировую экономику не произошло. Стремление коммунистов закамуфлировать липовыми данными тяжелое положение в экономике понятно. Была надежда, что демократы энергично возьмутся за повышение достоверности и своевременности экономической информации. К этому должно было бы подтолкнуть и стремление вступить в международные финансовые организации, получить крупные кредиты. Станут ли коммерческие банки и другие финансовые институты кредитовать хозяйственную единицу с сомнительным по достоверности экономическим балансом? Я уже не говорю о том, что Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития прямо потребовали навести порядок со статистикой.

Но действительность после августа 1991 г. пошла в сторону от здравого смысла. Руководителям России оказалось не до достоверности статданных. Методы работы Госкомстата остались

1 Уже после завершения этой части статьи я получил сводку Госкомстата России, предоставленную правительством, и материалы для обсуждения «О дальнейшем развитии экономической реформы», составленные под руководством Р. И. Хасбулатова. В них содержатся некоторые уточнения имеющихся у меня данных. Тем не менее они не меняют общей картины положения экономики, сложившейся у меня ранее.

прежними, как и его кадровый состав. С кадрами, видимо, стало даже хуже: Госкомстат России принял на себя некоторые функции Госкомстата СССР, а квалификация его сотрудников осталась прежней.

Как и раньше, даже имеющаяся информация публикуется в урезанном виде и с огромным опозданием. Не стану сравнивать со статистикой развитых стран. Еще 200 лет назад Английский банк еженедельно публиковал данные о состоянии главных статей своего баланса. Мы не дотягиваем даже до уровня собственных 20-х годов, когда экономическая информация обнародовалась в намного более полном виде и оперативнее. Баланс Госбанка СССР, например, публиковался еженедельно. Баланс же Госбанка РСФСР на 1 октября 1991 г. появился в печати лишь в начале 1992 г. и с тех пор вообще не публиковался. Да и опубликованное имело жалкий вид: всего лишь несколько статей по активу и пассиву.

Не лучше обстоит дело и с финансовой статистикой. Здесь положение даже ухудшилось. Бюджет на второй квартал был опубликован лишь в самом конце квартала в крайне сокращенном виде, без всяких указаний, на основе чего он составлялся. О его выполнении в печати приводятся только самые общие и притом весьма противоречивые данные. И здесь приходится с грустью вспоминать те же 20-е годы (о дореволюционных даже не говорю), когда ежемесячно сообщались подробные сведения о выполнении бюджета по широкому кругу статей доходов и расходов.

Нет ясности с объемом прибыли, капитальных вложений, целым рядом других показателей.

Произошли, правда, и некоторые положительные изменения. После почти 60-летнего перерыва появились в печати сведения о размерах добычи золота и золотых запасах страны за последние годы. Был также опубликован платежный баланс СССР и России за 1990 г. Так что «процесс пошел», но до коренного повышения достоверности экономической информации и своевременного ее обнародования еще очень далеко. По-видимому, все еще велики силы, которые противятся этому.

ПРОИЗВОДСТВО

Чтобы объективно оценить результаты развития производства в первом квартале, кратко напомним, каково было реальное положение в экономике до появления в ноябре 1991 г. нового правительства России[2]. Оно явилось результатом действия механизма саморазрушения экономики, заложенного административно-командной системой. Ошибки экономической политики периода перестройки усугубили ситуацию. Вследствие всего этого начиная с 1989 г. в СССР нарастающими темпами шло абсолютное падение производства. За три года (с 1989 по 1991 г.) общий объем национального дохода, по моим подсчетам, учитывающим скрытый рост цен, сократился примерно на треть, т. е. сравнялся с падением его в США и Германии в период самого тяжелого в истории капитализма кризиса 1929—1932 гг.

Качественные изменения в динамике кризиса произошли в четвертом квартале 1991 г. По сравнению с соответствующим периодом 1990 г. национальный доход стран СНГ упал на 21%, а с учетом скрытого роста цен на 5% в год — на 26%. Учитывая высокую долю России в создании в странах СНГ национального дохода (примерно 2/3) и то обстоятельство, что в других крупнейших странах

2 Более подробный анализ содержится в моих статьях в журнале «Дружба народов» (4.91) и «Коммунист» (12.91).

СНГ (Украина, Беларусь, Казахстан) положение в экономике складывалось вовсе не хуже, можно было ожидать, что примерно такой же была динамика национального дохода и в России. Однако данные Госкомстата России свидетельствуют о сохранении в четвертом квартале 1991 г. величины падения национального дохода в 9%, сложившейся за предыдущие девять месяцев. Мало того, эта цифра намного ниже общего итога по странам СНГ, что трудно объяснить. Она совершенно не отражает очевидного для всех ухудшения положения в экономике в четвертом квартале. Скорее всего, расхождение объясняется тем, что Россия еще не успела отразить в статистике данные значительно расширившегося объема контролируемой ею экономики. По-видимому, в ранее не контролируемом ее секторе (часть тяжелой, оборонной промышленности, внешней торговли) национальный доход упал значительно сильнее, чем в контролируемом. Поэтому предпочтительнее данные о динамике национального дохода в четвертом квартале 1991 г. в целом по странам СНГ.

Такое беспрецедентное падение производства явилось результатом полного паралича государственного управления после провала августовского путча и развала СССР.

Российское руководство после срыва августовского путча, взяв на себя управление всей экономикой на территории России, проявило, на мой взгляд, недопустимое промедление с наведением порядка в этой сфере. На несколько месяцев затянулось формирование нового правительства, не были приняты экстренные меры по стабилизации хозяйственных связей, ускорению заготовки зерна (путем прямого обмена на него промтоваров), получению экстренной помощи из-за рубежа (в обмен, скажем, на продажу Японии Южно-Курильских островов).

Экономический кризис 1988—1991 гг. в СССР носил ярко выраженный характер кризиса недопроизводства, напоминавшего кризисы военного времени с их общим сокращением объемов, разрушением производственной базы, падением уровня жизни населения и развалом финансово-кредитной системы. За последние 2—3 года почти полностью были исчерпаны золотовалютные резервы страны. В конце 1991 г. практически прекратились платежи по внешнему долгу. Примерно такая же ситуация была в России при переходе к нэпу, а также в целом ряде стран Европы — после окончания первой и второй мировых войн.

Перед новым российским правительством стояла задача замедлить экономический спад и стабилизировать денежное обращение. Разумеется, было совершенно нереально ожидать подъема производства: набравший скорость локомотив саморазрушения враз не остановить. Даже скромное сокращение спада было бы большим успехом.

А такая возможность объективно существовала. Трудовые и материальные ресурсы экономики в ходе кризиса уменьшились слабо. Трудности были связаны с нехваткой валюты, что повлекло сокращение импортных поставок сырья, полуфабрикатов, оборудования. Но здесь можно было ожидать широкой помощи Запада. И она действительно поступила: были предоставлены новые кредиты и, главное, перенесены сроки уплаты части долгов и процентов по ним. Можно было ожидать немалого эффекта и от сокращения непомерно разбухших расходов на закупку военной техники (правительство по бюджету на первый квартал 1991 г. сократило их в несколько раз; точные размеры сокращения, впрочем, не совсем ясны), и от продажи топлива и сырья странам, вышедшим из СССР, по мировым ценам. Опять-таки, обращаясь к послевоенному

восстановлению экономики, напомню, что замедление спада и некоторый подъем начались тогда почти сразу после войны. Но подлинный подъем произошел через 3—4 года после окончания войны, когда стабилизировались мировое хозяйство и внутренняя система. Немалую роль сыграла конверсия, на которую после обеих мировых войн уходило всего 1—2 года.

Намерения правительства совпадали с описанным возможным ходом экономического развития. На 1992 г. прогнозировалось падение валового национального продукта на 8—10%, промышленного производства — на 10—12%, что даже с учетом, возможно, заложенного здесь скрытого роста оптовых цен означало существенное замедление падения производства (близкое по размерам падение было в некоторых странах Европы и Латинской Америки в результате мер по стабилизации денежной системы).

Оценку фактического изменения производства начнем с промышленности. Самой крупной отраслью здесь является машиностроение, где в 1990 г. насчитывалось 43% всех занятых в промышленности. Падение производства по отношению к январю 1991 г. по отдельным видам гражданской продукции машиностроения было разномасштабным: от относительно небольшого — по предметам культурно-бытового назначения (производство фотоаппаратов и машин вязания даже выросло) до огромного (на 60%) по тракторам, зерноуборочным комбайнам и автогрейдерам. Об изменениях в производстве оборонной техники, к сожалению, мы ничего определенного не знаем.

О размерах падения в целом по отрасли можно судить по трем показателям: производству главного конструкционного материала в машиностроении — проката черных металлов, выпуску электромоторов переменного тока и подшипников качения. Сопоставляя их выпуск с динамикой всей продукции машиностроения, я пришел к выводу, что они почти идентичны (соответствующие выкладки имеются в моих публикациях, в том числе в ЭКО). Правда, нужно учесть наличие запасов. Но для электромоторов и подшипников они несущественны, так как, судя по сообщениям печати, предприятия работают и по этим продуктам «с колес». По прокату черных металлов запасы немалые, и здесь возможно в краткосрочном периоде расхождение между динамикой производства проката и динамикой продукции машиностроения. Но без электромоторов и подшипников, даже имея прокат, продукцию машиностроения не выпустишь.

Производство проката черных металлов в январе упало на 31%, электромоторов переменного тока с осью вращения 63—355 мм (только по этому самому массовому виду есть сообщение в январской сводке) — на 50%, подшипников — на 24%. Исходя из этих данных можно смело оценивать падение продукции машиностроения на 30%. С учетом доли машиностроения в общей численности занятых только одно это означает сокращение всей продукции промышленности на 12,9%.

По сравнению с другими отраслями весьма скромным оказался спад в топливно-энергетической промышленности. Если верить официальным данным, производство электроэнергии упало всего лишь на 1%, газа — на 0,7%. Крупное сокращение произошло в производстве нефти (на 15%) и угля (на 12%). Данные о динамике производства электроэнергии у меня вызывают сомнение, так как плохо согласуются с динамикой производства топлива, обеспечивающего нужды самой крупной у нас тепловой электроэнергетики (даже с учетом сокращения экспорта нефти) и отраслей-потребите-

лей электроэнергетики. Если все же исходить из этих данных, то по всему топливно-энергетическому комплексу падение производства составит 7—8%.

Значительным оказалось сокращение в химико-лесном комплексе. Выпуск серной кислоты упал на 22%, минеральных удобрений — на 25, химических волокон и нитей — на 26, кальционированной соды — на 35, каустической соды — на 53%. О падении производства в лесной и целлюлозно-бумажной промышленности говорит падение выпуска пиломатериалов на 17%, целлюлозы товарной — на 19, бумаги — на 19, картона — на 23%. Очевидно, что падение производства в этом комплексе на 20% является минимальной оценкой.

Меньше, чем в целом по промышленности, снизилось и производство строительных материалов: цемента было произведено меньше на 11%, кирпича — на 15%. По некоторым строительным материалам падение было еще скромнее: шифера — на 2%, стекла оконного — на 3%. В целом падение в этой отрасли можно оценить в размере 10%.

Значительное падение производства произошло в легкой промышленности. О его размерах говорит сокращение выпуска главных видов продукции: хлопчатобумажных тканей — на 12%, шерстяных — на 23, шелковых — на 24, чулочно-носочных изделий — на 33, трикотажных изделий — на 32, обуви — на 37%. Очевидно, что сокращение на 25% по всей отрасли — это минимальная оценка.

Трудно определить динамику продукции в пищевой промышленности. Данные о выпуске важнейших ее видов в январской сводке не приводятся: нет сведений о производстве сахара, рыбных, хлебобулочных, кондитерских изделий, крупы. По ряду продуктов падение было, видимо, небольшим, например, по хлебобулочным изделиям. Но и здесь трудности нарастают. Так, выпуск муки из госзерна упал на 11%, и это вскоре должно привести к сокращению выпуска хлеба. Очень сильно упало в первом квартале производство сахара. Так, хотя сезон сахароварения еще не закончен, в начале года, по сообщениям печати, в России работало всего 4 из 94 сахарных заводов. Упал также выпуск мяса — на 40%, цельномолочной продукции — на 42[3], консервов мясных — на 25, консервов молочных — на 45, маргариновой продукции — на 30, масла растительного — на 14%. Очень сильным оказалось падение по моющим средствам: по мылу туалетному — на 34%, мылу хозяйственному — на 27, синтетическим моющим средствам — на 37%. Исходя из приведенных цифр, падение производства в пищевой промышленности можно оценить в размере 25%.

Теперь у нас есть необходимые данные, чтобы примерно определить общий размер падения промышленного производства. С учетом долей занятых в отдельных отраслях, используемых в качестве весов, общее падение составит 24,3%. И это, напомню, еще минимальный размер. Между тем Госкомстат России оценивает падение производства лишь в 14,1%[4]. Получаем разрыв в 9,1 процентных пункта, связанный с неучитываемым ростом оптовых цен.

Динамика продукции сельского хозяйства в первом квартале практически полностью определялась динамикой продукции животноводства. Она складывается из выпуска готовой продукции

3 В то же время выпуск масла животного, сыра и брынзы, на которые были установлены с начала года свободные цены, даже вырос: соответственно на 2 и 82%.

4 Не взвешенная средняя из 100 продуктов промышленности, содержащихся в январской сводке, дает падение на 19,7%, по 33 продуктам машиностроения — 26%.

и изменения веса наличного стада. Легче всего определить в этом году динамику готовой продукции. Закупки скота и птицы (в живом весе) сократились в январе на 33%, молока — на 28%. Уменьшилась также на 19% закупка яиц. С учетом удельного веса отдельных видов животноводческой продукции в общей стоимости их заготовок в целом по СССР в 1990 г.[5] (вряд ли данные по России сильно отличаются) готовая продукция по этим трем пунктам, которые охватывают почти всю готовую продукцию животноводства, сократилась на 30,5%. И это минимальная оценка: вес поголовья скота в первом квартале, бесспорно, снизился. Есть данные о крупном сокращении поголовья всех видов скота в январе 1992 г. Уменьшился, конечно, и вес единицы скота ввиду нехватки кормов в животноводстве. Однако размеры влияния этого фактора на продукцию животноводства я затрудняюсь определить из-за недостатка данных.

Нелегко подсчитать размер сокращения продукции строительства. Прямые данные есть только по 10-процентному уменьшению ввода жилых домов. Однако общие размеры его сокращения окажутся намного большими. Сугубо ориентировочно эту величину можно определить по динамике производства трех основных материалов, используемых в строительстве: проката черных металлов (сокращение на 30%), пиломатериалов (на 17%), изделий промышленности строительных материалов (на 10%). С учетом доли каждой из этих трех отраслей в материальных затратах строительства общий индекс продукции строительства должен уменьшиться на 15,6%. Однако на динамику строительных работ решающее влияние окажет нехватка проката черных металлов и металлоконструкций — самого узкого момента в материалоснабжении строительства. Урезаны в несколько раз и бюджетные расходы и ассигнования на строительство из прибыли предприятий. Поэтому полагаю, что в качестве минимальной оценки сокращения общего объема строительных работ можно считать 20%.

Я полагаю возможным согласиться с общей оценкой Госкомстата по динамике транспорта (сокращение на 19%), хотя и здесь возможно некоторое преуменьшение реального падения.

Наконец, в качестве динамики продукции торговли, заготовок, материально-технического снабжения можно принять динамику розничного товарооборота (в нем занята основная часть работников этой отрасли), которая составляла на январь—февраль 48% к уровню прошлого года. С учетом динамики товарооборота в феврале, более характерного для положения в отрасли, которую население чуть ли не бойкотировало в январе, за весь квартал сокращение составит 40%. Правда, сокращение в других подотраслях (заготовки, внешняя торговля, материально-техническое снабжение) было меньше. Но с другой стороны, есть все основания полагать (об этом будет сказано ниже), что Госкомстат России занижает реальное сокращение розничного товарооборота.

Теперь у нас есть все необходимые данные для определения динамики совокупного общественного продукта за первый квартал. Взвешивая размеры сокращения по отраслям с учетом доли занятых в них, а также (данные по СССР в 1990 г., до того как Россия взяла под контроль всю экономику, публикуемые данные по структуре занятости не отражали реальности), получаем падение совокупного общественного продукта на 26,8%. Это минимальная оценка. Введем только две поправки на недоучет размеров падения: по сельскому хозяйству — на 5 и по строительству — на 10

5 Соответственно 57, 37 и 6% (Народное хозяйство СССР в 1990 г. С. 466).

пунктов. Это увеличит размер снижения совокупного общественного продукта до 29,3%.

Для определения динамики национального дохода необходимо знать динамику материалоемкости продукции. В годы застоя она, по моим подсчетам, росла в среднем на 1% в год. В конце 80-х годов, по тем же расчетам, рост составил 5%. Готов, однако, допустить, что этот рост в какой-то степени отражал приписки в добывающей промышленности и особенно недоучет экспорта, нелегальные размеры которого, судя по сообщениям печати, резко возросли в конце 12-й пятилетки. Но огромный рост недозагрузки производственных мощностей в первом квартале объективно благоприятствовал росту материалоемкости продукции. Производственные помещения, к примеру, надо отапливать и освещать даже при сокращении производства. Повышение материалоемкости продукции на 3% в первом квартале можно считать минимальной оценкой, при которой размер падения национального дохода составит 30—32%, а с учетом данных Госкомстата о падении национального дохода за весь первый квартал — 29—31%; среднесуточного производства — на 30—32%.

Рассчитанная динамика произведенного национального дохода подтверждается самой грубой оценкой динамики использованного национального дохода. Основные его компоненты — личное потребление населения, производственное накопление, военные расходы, экспорт — снизились как минимум на 30%.

При определении динамики национального дохода и вообще экономического положения нельзя игнорировать насыщенность потребительского рынка и изменение качества продукции. Очевидно, что насыщенность легального потребительского рынка после либерализации цен существенно выросла. Этого нельзя сказать обо всем потребительском рынке, так как почти все ныне имеющиеся в открытой продаже предметы потребления можно было и раньше приобрести с переплатой. В то же время обеспеченность торговли товарами через три месяца после либерализации цен далека не только от уровня западных и большинства восточноевропейских стран в посткоммунистическую эру, но и от ситуации в 60—70-е годы в России. По некоторым товарам к концу первого квартала в ряде районов страны дефицит даже вырос. Тем не менее общее улучшение все же налицо. Другое дело с качеством: многочисленны, например, свидетельства об ухудшении качества продовольственных товаров, хуже стало обслуживание в торговле и общественном питании.

В свое время академик О. Богомолов предлагал оценивать ликвидацию товарного дефицита в 15 процентных пунктов динамики национального дохода. Если руководствоваться этой оценкой, падение национального дохода можно было бы тогда уменьшить на 2 процентных пункта — до 28—30%.

В первом квартале произошло огромное снижение эффективности производства. О понижении материалоемкости речь уже шла. Очень сильно снизилась и загрузка производственных мощностей. Даже она упала на 25—27 процентных пунктов. Но что совершенно необычно, так это огромное падение производительности труда. Численность занятых в материальном производстве снизилась незначительно. Правда, официальные данные о размере занятости и безработице далеко не отражают реальное положение дел. Хозяйственники (да и работники) предпочитают полному увольнению перевод на неполную неделю, отправку в бессрочный и временный отпуск. Тем не менее вряд ли занятость сократилась более чем на 4—5%. А это

означает, что производительность труда упала более чем на 20%. С учетом ее падения в предыдущие годы примерно на 25% получаем, следовательно, 45—50%. Сравним это понижение с изменением производительности труда во время экономических кризисов капитализма. Во время кризиса 1929—1932 гг. в обрабатывающей промышленности США при падении производства на 47% занятость упала на 40% и, следовательно, годовая производительность снизилась лишь на 9% [6], а часовая, в связи с сокращением продолжительности рабочей недели, видимо, вообще не упала.

Не произошло и присущих экономическим кризисам структурных изменений. Многие старые пороки российской экономики (высокий удельный вес сельского хозяйства и добывающей промышленности, группы А, занятости ручным и маломеханизированным трудом, низкий удельный вес наукоемких производств, группы Б, внешней торговли) не только сохранились, но и усилились. Падение производства в добывающей промышленности оказалось намного слабее, чем в обрабатывающей, группе А слабее, чем в группе Б; сворачивалась механизация ручного труда из-за нехватки капитальных вложений. Продолжалась сложившаяся в предыдущие 2—3 года тенденция опережающего падения производства продукции высоких технологий. Так, выпуск станков с ЧПУ сократился в январе на 65% (производство металлорежущих станков — на 33%). Говоря более широко, экономика в последние годы явно возвращается на более низкий уровень техники и организации.

Экономический кризис в 1992 г., в отличие от прошлых лет, является не только кризисом недопроизводства (в топливной промышленности, черной металлургии, лесной и др.), но и для ряда отраслей — кризисом перепроизводства. К последним относятся вся группа Б, строительство, некоторые отрасли машиностроения (например, оборонная промышленность, сельскохозяйственное машиностроение). Размер кризиса перепроизводства пока сдерживается работой на склад и поставок продукции без оплаты, немыслимая для рыночной экономики огромная система неплатежей. Однако возможности поддержать производство в этих отраслях даже в нынешних объемах быстро исчезают в связи с неустойчивостью такой системы. Следует поэтому ожидать во втором квартале резкого сокращения объема производства в ряде отраслей, где размеры падения производства меньше, чем размеры реализации продукции.

Российский кризис перепроизводства 1992 г. имеет огромные отличия от классического. Во-первых, он происходит параллельно с продолжающимся кризисом недопроизводства. Во-вторых, различна их природа. Классические кризисы перепроизводства происходили после периода бурного подъема экономики в целом и особенно инвестиций. Нашему кризису предшествовало много лет застоя и, наконец, падение производства в последние три года. Не было и роста инвестиций, а в последние три года они также падали. В-третьих, в наибольшей степени кризис поразил выпуск предметов потребления вместо инвестиционных товаров. В-четвертых, он сопровождается ростом цен вместо их падения. Этот рост (и неплатежи предприятий друг другу, а также своему персоналу, банкам и бюджету) позволяет поддерживать занятость и запасы, несмотря на огромное падение реализации.

Перспективы развития экономики на ближайшие 2—3 квартала неблагоприятны. Огромную опасность представляет платежный кризис, который может при-

6 Мировые экономические кризисы. 1848—1935 гг. М., 1937. С. 392—394..

вести к усилению спада производства и занятости в ряде отраслей. Очень опасное положение складывается в сельском хозяйстве. За последние годы здесь произошло стремительное (на 20—30% и более) сокращение парка посевных, почвообрабатывающих, уборочных и транспортных машин[7]. Почти полное прекращение закупок в 1992 г., а также дефицит горюче-смазочных материалов, запасных частей, минеральных удобрений и гербицидов неизбежно приведут к резкому сокращению посевной и уборочной площади и урожайности сельскохозяйственных культур. В связи с диспаритетом цен и на промышленную, и сельскохозяйственную продукцию еще больше сократится товарность сельскохозяйственного производства, особенно государственные закупки. Происходящий сброс поголовья скота и сокращение производства кормов приведут к дальнейшему снижению производства животноводческой продукции. Неблагоприятно скажется на производстве сельскохозяйственной продукции и реорганизация, обусловленная изменением форм собственности.

Другая грозная опасность связана с топливно-энергетическим сектором. В последние годы трудности здесь возрастали в связи с общей дезорганизацией экономики, ухудшением условий добычи и нехваткой капитальных вложений даже для поддержания прежнего обьема производства. Особенно остро не хватало капвложений в прошлом году, когда они сократились в этом секторе примерно наполовину. Это заметно сказалось на сокращении добычи нефти и угля, приостановлен был рост добычи газа. Из-за отставания роста цен на топливо от роста зарплаты и цен на материалы и инвестиционные товары в первом квартале 1992 г. произошло, очевидно, дальнейшее сокращение производственных капиталовложений. Последнее обстоятельство неизбежно приводит к еще большему падению производства в топливном секторе, почти полному прекращению легального экспорта нефти и сокращению ее внутреннего потребления. Сократятся также экспорт и внутреннее потребление угля, газа, электроэнергии. Все это резко ухудшит и без того отчаянное положение с платежным балансом России, неблагоприятно отразится на обьеме производства и перевозок и обеспечении населения топливом и электроэнергией.

Положение с производством в первом квартале заставляет сделать вывод, что усилился экономический спад, и конца ему пока не видно. Если учесть падение производства в предыдущие годы, то речь идет о невиданном в мировой истории в мирное время падении производства порядка 50—60% (правда, что-то подобное происходит в Албании) . В результате по абсолютному уровню национального дохода Россия откатилась к показателям середины 50-х годов, т. е. на 35—37 лет назад. Сделав первые шаги в постиндустриальную эру в 70—80-е годы, страна в начале 90-х годов начала утрачивать даже достижения индустриального периода и кое-где переходит к методам доиндустриального хозяйствования.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ

Прежде чем анализировать уровень жизни в первом квартале, уместно напомнить, что и до этого он был весьма низким. По оценкам ряда ученых (например, А. Зайченко), СССР в середине 80-х годов по уровню жизни находился в седьмом десятке стран. Думаю, что здесь есть некоторое преувеличение. Но даже простое наблюдение над жиз-

7 Народное хозяйство СССР. С. 644.

нью западного мира позволяет уверенно говорить о пятом десятке. А ведь после этого уровень жизни снижался в течение трех лет — с 1989 г. по 1991 г., и, следовательно, население СССР опустилось еще на несколько ступеней вниз. Очевидно, что далеко небезразлично, с какого уровня идет понижение. При более высоком речь идет об отказе, быть может, не от самых насущных благ. К примеру, в США в 1928—1932 гг. во время кризиса потребление продовольственных товаров сократилось незначительно, в основном отказывали себе в непродовольственных товарах, особенно в предметах долговременного пользования — таких, как автомобили. Хотя какая-то часть населения и тогда жила на грани голода.

Начнем оценку изменения уровня жизни с реальных доходов населения, которые определяются соотношением динамики цен и доходов.

Несколько сузим проблему: ограничимся главной их частью — денежными доходами городского населения, оставив в стороне доходы сельского населения, о которых известно очень немного.

В отношении денежных доходов особых проблем со статистикой нет, и здесь мы можем опираться на достаточно надежную базу (я имею в виду доходы в целом, намного хуже обстоит дело с доходами отдельных лиц и социальных групп, на которые влияет теневая экономика). Куда труднее ситуация в области изменения цен. Эта сфера всегда была слабым местом в советской статистике, но последнее ее «достижение» — индекс цен за январь 1992 г. — поверг в изумление даже привыкших ко всему россиян.

Увидев своими глазами, что ценники в государственных магазинах на многие товары украсились дополнительными нулями, трудно было поверить уверениям Госкомстата России, что цены выросли по сравнению с декабрем 1991 г. всего лишь в 3,5 раза, в том числе на продовольственные товары — в 4 раза, а на непродовольственные — в 2,5 раза. Еженедельник «Коммерсант» (№5), имеющий свою службу регистрации и исчисления индекса цен, оценил рост цен в январе в 5,6 раза.

Разумеется, общий индекс цен не мог равняться их росту по наиболее выросшим в цене товарам. Следует иметь в виду, что определенная часть цен была либерализирована уже после павловской реформы в апреле 1991 г. В январе гораздо меньше, чем в среднем, выросли цены на картофель, овощи и фрукты, которые и раньше продавались по свободным ценам. На часть продовольственных товаров был установлен лимит их роста (в среднем в три раза). Кроме того, немалая часть продукции реально продавалась населению не по государственным ценам, а по ценам свободного рынка — на вещевом рынке, в коммерческих магазинах и «по знакомству», поскольку практически не поступала в продажу в магазины.

Не забудем и о колхозном рынке с его свободными ценами. И все же, имея все сказанное в виду, очевидно и без специальных расчетов, что объявленный рост цен занижен. Ведь немало продукции (особенно за пределами Москвы) до января распределялось по талонам по государственным ценам. Так, в новосибирском Академгородке, где я живу, эта система работала неплохо.

Долгое время мне был неясен механизм очевидного искажения индекса цен. Секрет очередного «чуда» российской статистики был раскрыт в марте начальником управления уровня жизни и доходов населения Госкомтруда России Е. Гонтмахером в «Российской газете» (11 марта). Чтобы было ясно последующее, поясню, что индекс цен (как и другие индексы) можно определять, поль-

зуясь весами либо базового, либо текущего периода. Теория статистики не отдает предпочтения какому-либо из этих весов, и для краткосрочных периодов они дают достаточно близкие результаты. Российская статистика традиционно пользовалась весами текущего периода, и в этом не было ничего плохого. Но в январе 1992 г. произошел подлинный обвал цен, который создал уникальную ситуацию. Все помнят, что население тогда просто бойкотировало наиболее дорогие товары, и нередко 80—90% из них оставались нераспроданными. Естественно, их доля в розничной продаже резко упала, и при исчислении индекса по традиционной методике факт огромного роста цен на эти товары сказывался незначительно. Что следовало сделать для получения объективной картины? Перейти к методу определения цен с весами базисного периода. Можно было в качестве весов избрать нормативы потребления ТНП. Но работников Госкомстата России и потребителей их продукции вполне устраивал исчисленный ими рост цен. Сравнивая исчисляемый еженедельником «Коммерсант» индекс цен с индексом, основанном на сравнении индекса национального дохода в текущих и неизменных ценах (по альтернативной оценке), можно заметить, что индекс цен «Коммерсанта» завышен. Истинный индекс цен, по-видимому, находится посередине между исчисляемым Госкомстатом России и еженедельником «Коммерсант» и составляет, скорее всего, 4,5 раза.

Но даже при использовании явно заниженных официальных данных получается, по оценке Госкомстата России, огромное (на 40%) падение реальных доходов населения в январе 1992 г. по сравнению с декабрем 1991 г. Если же динамику реальных доходов населения исчислить с учетом более точного, как я полагаю, индекса цен в 4,5 раза, то окажется, что они сократились более чем наполовину. В последующие месяцы первого квартала произошло некоторое повышение реальных доходов населения. Так, в феврале денежные доходы выросли на 46%, в то время как индекс розничных цен на товары и услуги составил 38%. Индекс цен «Коммерсанта» совпал в январе с индексом цен Госкомстата. Реальные доходы населения в феврале выросли на 6%.

По-видимому, тот же рост имел место и в марте. Таким образом, в целом за первый квартал падение реальных доходов населения можно оценить в 40%. Все еще огромная величина, не имеющая аналогов не только в мирное время, но даже и в первые месяцы Великой Отечественной войны.

Уровень текущего потребления материальных благ, однако, определялся не только возможностями закупки товаров и услуг за счет денежных доходов и сбережений, но и состоянием товарных запасов населения. В преддверии объявленного уже в конце октября освобождения цен население накопило немалые запасы (по ряду продуктов питания их было достаточно для потребления в течение 1,5—2 месяцев). Поэтому проведенный Госкомстатом России в 16 территориях экспресс-анализ показал, что в январе по сравнению с декабрем 1991 г. в семьях рабочих и служащих потребление молока и молочных продуктов упало на 24%, фруктов и ягод — на 12, мяса и мясопродуктов — на 14, овощей и бахчевых — на 7%. Как видим, потребление продовольственных продуктов снизилось хотя и значительно, но не столь резко, как реальные доходы населения. Наиболее сильно с либерализацией цен упало приобретение непродовольственных товаров как менее насущных. Так, в январе население приобрело хлопчатобумажных тканей в 4 раза меньше, чем в декабре 1991 г., шерстяных, шелковых

тканей, одежды и белья, трикотажных, чулочно-носочных изделий — в 2,6—2,9 раза, мыла, синтетических моющих средств, радиоприемных устройств — на 38—45%.

В результате более быстрого падения спроса на непродовольственные товары по сравнению с продовольственными доля расходов на питание выросла в семьях рабочих и служащих с 34% в декабре 1991 г. до 47% в январе 1992 г. — тенденция, характерная для периодов резкого ухудшения жизни населения (более быстрый рост цен на продовольствие скорее всего явился результатом неточности в расчетах Госкомстата). Впрочем, январь из-за больших запасов продовольствия далеко не отражает изменения структуры потребления. В последующие месяцы эта доля, несомненно, выросла еще больше: в феврале, когда у населения все еще были немалые запасы, доля питания превысила 50% всех расходов семей (по семьям рабочих и служащих она была еще выше). При этом калорийность суточного рациона питания, по оценке Госкомстата России, упала на 20%, в том числе по продуктам животного происхождения — на 25%. Энергетическая масса продовольственного набора обеспечивается, также по оценкам Госкомстата России, на 2/3 за счет потребления хлебопродуктов, картофеля, сахара, т. е. произошло качественное ухудшение структуры питания. Правда, голода, которого серьезно опасались многие (и я в том числе), к счастью, не случилось.

Но не забудем причину этого: потребности городского населения, армии, районов технических культур после Нового года практически полностью покрывались за счет импорта зерна. Он же обеспечивает немалую часть кормовых нужд животноводства.

Потребление непродовольственных товаров упало намного больше, чем продовольственных. Большая часть взрослого населения сможет еще некоторое время (возможно, несколько лет) продержаться старыми запасами одежды, обуви, мебели, товаров культурно-бытового назначения. Но через два-три года, а у многих и раньше, они начнут изнашиваться, и при огромных ценах придется отказываться от уже привычных предметов быта. Недалек тот день, когда у части населения потухнут экраны телевизоров, непосильным окажется приобретение новых холодильников (цена двухкамерного холодильника выросла за последний год в 36 раз), стиральных машин и других предметов культурно-бытового назначения. Аналогичная судьба ожидает и владельцев легковых машин — те стоят теперь сотни тысяч и недоступны для подавляющей части населения.

Серьезно ухудшилось обеспечение населения услугами здравоохранения и просвещения. По оценке народного депутата России П. Ракова, опирающейся, видимо, на официальные источники, доля расходов на здравоохранение в 1992 г. составит 1,6% валового национального продукта вместо 3,4% в 1991 г. Говорить о плачевном положении среднего, среднего специального и высшего образования излишне. Низкая оплата учителей и преподавателей техникумов и вузов говорит об этом достаточно ясно. А если напомнить об уменьшении обьема жилищного строительства, которое теперь уже не возмещает необходимого выбытия жилья, а также о том, что впервые после войны смертность превысила рождаемость в результате ухудшения условий жизни и состояния здравоохранения, то картина условий жизни населения в первом квартале станет достаточно полной.

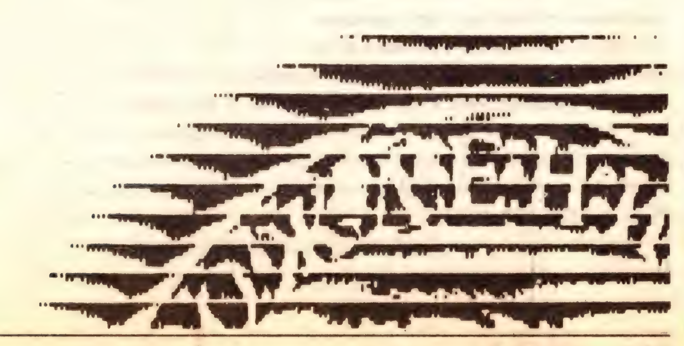
Однако проблема уровня жизни не исчерпывается средними показателями. Важно установить дифференциацию

уровня жизни по отдельным социальным группам. Очевидно, что общее его снижение неодинаково скажется на жизни людей при различной дифференциации доходов: легче при меньшей, тяжелее — при большей. В первом случае тяготы ухудшения равномерно лягут на все слои общества; во втором — главным образом на менее состоятельную его часть. Давно установлено также, что население легче переносит тяготы жизни при более равномерном распределении доходов, чем при большей их дифференциации, когда нищета одних соседствует с роскошью других.

Дифференциация доходов в советском обществе никогда не соответствовала официально принятой в силу наличия теневой экономики, размер которой в 70—80-е годы неуклонно рос. Однако в последние 2—3 года возможность обогащения у теневиков и части занятых в легальной экономике намного выросла. По моим примерным, в какой-то степени интуитивным оценкам, общая численность людей, извлекающих доходы от новой коммерческой деятельности, составила несколько миллионов. Если считать, что их доход раз в десять превышает средний по народному хозяйству и основная его часть идет на потребление, а не на производственное накопление (средства, вложенные в дело, составляют небольшую часть от доходов), то на долю занятых в новых коммерческих структурах (включая приватизированную госсобственность) и кормящихся около них и от них приходится примерно 15—25% всего личного потребления населения, если не больше, а вместе со старыми теневиками эта величина может вырасти до 25—35% и более. Уровень потребления этой части населения и после либерализации цен вряд ли существенно сократился. Скорее всего, уменьшились их вложения в непроизводственное накопление. Так что основная тяжесть падения денежных доходов населения пришлась на занятых в старых структурах, где реальное падение составило, следовательно, не 40%, а, скажем, 50% и более. Более точно определить изменение реальных доходов различных слоев населения затруднительно, потому что часть населения одновременно работает и в старых, и в новых структурах.

В свете сказанного о снижении общего уровня жизни в первом квартале и усилении дифференциации доходов в последние годы представляются близкими к действительности оценки Госкомстата России о том, что в настоящее время 93% населения имеет доход ниже прожиточного и более 50% — ниже физиологического минимума, т. е. нищенствует, хотя пока еще и не голодает.

(Окончание следует)



О социально-экономической ситуации в Российской Федерации в первом квартале 1992 г.

(из сводки Госкомстата России)

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК. На протяжении всего квартала наблюдался существенный разрыв между ценами по различным регионам (по животному маслу — в 11 раз, по растительному — в 18, сахару — в 13, молоку — в 9, хлебу — в 11, картофелю — в 9, сметане — в 8, яйцам — в 3 раза).

В конце марта цена на женские демисезонные пальто варьировалась от 600 руб. в Перми до 5,6 тыс. руб. в Иваново; на костюмы мужские из полушерстяной ткани — от 1—1,2 тыс. руб. в Барнауле, Ухте, Казани, Южно-Сахалинске до 3—3,5 тыс. руб. в Якутске, Владикавказе, Махачкале, Омске; на цветные телевизоры — от 7—8 тыс. руб. в Ельце, Воронеже до 20 тыс. руб. и выше в Кызыле, Томске, Тюмени, Красноярске; на хозяйственное мыло — от 1 до 25 руб. за кусок, туалетное — от 1,8 до 27 руб., на синтетические моющие средства — от 20 до 50 руб. за кг.

Населением было куплено товаров в январе 1992 г. на 71% меньше, чем в декабре 1991 г. Однако в дальнейшем спрос вновь стал нарастать, физический обьем розничного товарооборота вырос в феврале против января 1992 г. на 21%, в марте против февраля, по расчетам, — еще на 7%.

Динамика розничного товарооборота в первом квартале

	Товарооборот, млрд руб.	В % к соответствующему периоду 1991 г.	Дополнительные расходы населения, за счет роста цен	
		в сопоставимых ценах	млрд руб.	на душу населения, руб.
Январь	74	37	66	444
Февраль	111	59	98	660
Март /оценка/	150	54	134	898
Первый квартал	336	50	298	2005

Так, в январе население приобрело колбасных изделий лишь на 33% от уровня декабря прошлого года, сахара — на 47%, рыбопродуктов, мяса и птицы — на 56—58%, растительного масла, яиц — на 68—69%. Запасы мяса и птицы в торговле и промышленности выросли за этот месяц в 1,9 раза, колбасных изделий — в 2,4 раза, яиц — в 3,2 раза, животного масла — на треть, сыра — на 10%.

В феврале расходы на питание превысили уже половину бюджета семей. Однако при росте продажи отдельных видов продовольственных товаров по сравнению с январем (рыбы — на 20%, колбасных изделий — на треть, масла животного — на 45%, консервов мясных — на 71%) продолжала сокращаться покупка населением сахара (на 29%), яиц, соли (на 15—17%), мяса и птицы (на 8%), масла растительного (на 5%).

В марте торговля продовольствием оживилась. За месяц остатки сахара в розничной торговле снизились в среднем по России на 26%, растительного масла — на 18%. Увеличился спрос на яйца, животное масло, картофель. Вместе с тем продолжалось затоваривание торговли дорогостоящим мясом, его запасы в рознице увеличились за март на 23%.

Несмотря на увеличение расходов на питание, качество его за последнее время заметно ухудшилось. В первую очередь из ассортимента выпадают белковые продукты. Треть всех семей потребляет менее 2 кг мясных продуктов в месяц на члена семьи, четверть — от 2 до 3 кг; треть семей — не более 200 г масла животного, другая треть — от 200 до 400 г, 20% — менее 10 шт. яиц, 42% — до 1 кг сахара, 55% — до 200 г растительного масла.

Перераспределение потребительских расходов в пользу расходов на питание и значительное подорожание непродовольственных товаров привели к резкому замедлению реализации последних. В последние месяцы обьемы продажи непродовольственных товаров несколько возросли, но по сравнению с прошлогодним уровнем остались значительно ниже (в 2—6 раз).

Из-за дороговизны строительных материалов население нередко отказывается от садовых земельных участков. В феврале по отношению к февралю 1991 г. розничные цены на круглые лесоматериалы возросли в 19 раз, фанеру — в 38, кирпич — в 19, шифер — в 18, линолеум — в 25 раз. В первом квартале 1992 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года цены на эти материалы выросли в 9,5 раза.

ПРОИЗВОДСТВО ПРОДОВОЛЬСТВИЯ. В январе-марте по сравнению с соответствующим периодом прошлого года производство мяса упало на 23%, сыров — на 25%, цельномолочной продукции — на 5%. Фактические масштабы снижения выпуска большинства пищевых продуктов в 1,5—3 раза превысили прогнозные оценки Министерства экономики России на первый квартал. В марте 1992 г. ухудшилась ситуация в производстве основных продуктов питания. Их среднесуточная выработка была ниже февральского уровня: по мясу, цельномолочной продукции, крупам, маргариновой продукции, макаронным и кондитерским изделиям на 1—7%, растительному маслу — на 22%.

ПРОИЗВОДСТВО НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ. В первом квартале 1992 г. из 48 видов непродовольственных товаров, учитываемых в срочной отчетности, по 34 наименованиям произошло падение производства по сравнению с январем-мартом 1991 г., в том числе по телевизорам, стиральным машинам — на 19—23%, магнитофонам, радиоприемным устройствам, холодильникам и морозильникам, мотоциклам — на 8—14%. При этом оптовые цены на указанные виды продукции возросли в 8—14 раз.

Предприятиями легкой промышленности по состоянию на 11 марта 1992 г. заключены договоры на получение сырья и материалов лишь на половину от потребности на первое полугодие.

Только в марте остановки производства произошли на 154 предприятиях легкой и текстильной промышленности.

За квартал выпуск основных видов продукции (тканей различных видов, чулочно-носочных и трикотажных изделий, обуви) снизился по сравнению с прошлым годом на 9—17%.

В марте среднесуточный выпуск льняных и пенькоджутовых, шерстяных тканей, трикотажных изделий, обуви оказался ниже февральского, оптовые цены на продукцию отрасли возросли по сравнению с январем-мартом прошлого года в 7—12 раз.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. В целом за первый квартал выпуск промышленной продукции в сопоставимых ценах сократился на 13%.

Не вышли на прошлогодний уровень производства все отрасли промышленности, наибольшее отставание — в нефтедобыче, черной металлургии, машиностроении и пищевой промышленности. Из 312 важнейших видов продукции, учитываемых в срочной отчетности, в марте среднесуточный выпуск был ниже уровня февраля по 190 видам, а в целом за квартал, по сравнению с первым кварталом прошлого года — по 250 видам.

Тенденция к сокращению выпуска многих видов машиностроительной продукции, наметившаяся в начале года, заметно усилилась в марте. Это относится в первую очередь к производству металлургического и нефтяного оборудования, мостовых и башенных кранов, электровозов и пассажирских вагонов, троллейбусов, продукции сельскохозяйственного машиностроения, оборудования для отдельных отраслей легкой промышленности, торговли и общественного питания. В ряде случаев производство сократилось на 40—50% и более по сравнению с мартом прошлого года.

Добыча нефти, включая газовый конденсат, сократилась на 14,7 млн т (13%), угля — на 1,3 млн т (1,4%). Добыча газа и выработка электроэнергии практически осталась на уровне соответствующего периода прошлого года.

Регулируемые оптовые цены на продукцию угольной, нефтедобывающей и газовой промышленности в первом квартале 1992 г. по сравнению с первым кварталом 1991 г. повысились в среднем в 5,7 раза. Общий рост оптовых цен на промышленную продукцию — 12 раз. Средняя оптовая цена на уголь выросла с 25 руб. за тонну в 1991 г. до 142 руб. в первую неделю апреля 1992 г., нефти — с 70 до 355 руб. за тонну, газа — с 14 до 77 руб. за 1 тыс. куб. м.

Производство готового проката сократилось на 3,1 млн т (20%), стальных труб — на 795 тыс. т (28%).

Предприятия сельскохозяйственного машиностроения продолжают значительно сокращать выпуск многих видов сельхозтехники, при этом рост цен на нее более высокий, чем на продукцию машиностроения в целом. В марте по сравнению с тем же месяцем прошлого года цена на тракторные косилки выросла в 33 раза, зерноуборочные комбайны, тракторы, сеялки, культиваторы, дождевальные машины и доильные установки — в 12—20 раз.

Выпуск минеральных удобрений за первый квартал 1992 г. составил 3,1 млн т, что на 572 тыс. т (15 %) меньше, чем в первом квартале прошлого года. Падает производство химических средств защиты растений, кормового микробиологического белка, резинотехнических изделий; выпуск химических волокон и нитей составил лишь 87% от уровня первого квартала прошлого года.

Некоторое увеличение в феврале по сравнению с январем суточной выработки пиломатериалов, твердых древесноволокнистых и древесностружечных плит, спичек, бумаги, картона в марте сменилось спадом. За квартал производство деловой древесины в республике составило 63,8 млн куб. м, в том числе круглых лесоматериалов — 53,9 млн куб. м, что на 10—11% меньше соответствующего периода прошлого года.

На 8—10% снизилось производство пиломатериалов, рудничной стойки, шпал и брусьев для железных дорог, клееной фанеры, деревянных домов заводского изготовления.

Рост цен на бумагу (в марте — в 13 раз по сравнению с соответствующим периодом прошлого года) сопровождался сокращением ее выпуска (за квартал — на 193 тыс. т, или 15%). На 20—30% сократился в первом квартале выпуск основных видов бумаги для печати: газетной, типографской, для глубокой печати.

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС. На 13 апреля 1992 г. засеяно 3,6 млн га, в том числе зерновыми и зернобобовыми (без кукурузы) 2,4 млн га (в прошлом году на эту дату — 2,1 млн и 1,3 млн га).

В текущем году посевные площади зерновых культур и картофеля колхозы и совхозы намерены сохранить, а кормовых культур — несколько расширить. Ожидается сокращение посевов сахарной свеклы (на 4%).

За март по Российской Федерации несколько повысилась готовность тракторов и грузовых автомобилей, однако в посевной кампании не примет участие каждый восьмой трактор и каждый шестой грузовой автомобиль.

Запасы дизельного топлива у колхозов и совхозов приблизились к уровню прошлогодних, а бензина — превысили его. Однако ряд южных территорий России, где начался сев, к началу апреля имели в наличии горючего меньше, чем год назад.

В январе-марте по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в хозяйствах России реализация скота и птицы на убой уменьшилась на 502 тыс. т, или на 21%, государственные закупки этой продукции сократились на 27%. При снижении продуктивности коров на 15% валовой надой молока упал на 1,6 млн т (19%), закупки сократились на 29%. Производство яиц снизилось на 8%, их закупки — на 18%. Имеющиеся в хозяйствах России запасы фуража не позволят до выхода скота на пастбища обеспечить даже прошлогодний уровень кормления. К 1 апреля кормов осталось на треть меньше, чем год назад. Из-за бескормицы, а также отсутствия ветеринарных препаратов падеж скота увеличился на 7—21%.

В марте закупочные цены на скот и птицу несколько уменьшились и составили в среднем по 19312 руб. за тонну живого веса (в феврале — 20769 руб.). Цена на молоко за этот период возросла с 4330 до 4608 руб. за тонну.

К началу апреля контракты на закупку большинства продуктов сельского хозяйства заключены на 20—35% от обьемов обязательных поставок, утвержденных распоряжением Правительства Российской Федерации от 14 января 1992 г. № 65-р.

ТРАНСПОРТ. По предварительным расчетам, в первом квартале 1992 г. грузовые и пассажирские перевозки, осуществляемые транспортом общего пользования, сократились на 13%. В то же время в марте произошло некоторое оживление в работе железнодорожного транспорта. Среднесуточный обьем погрузки возрос против февраля на 4%.

Общий обьем не вывезенных железнодорожным транспортом грузов по состоянию на 1.03.92 г. составил 43,5 млн т и был больше, чем на ту же дату прошлого года, на 9%.

В первом квартале 1992 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года ввод жилья снизился почти на треть.

Из-за повышения платы за пользование кредитом на постройку собственных домов до 15% и значительного увеличения розничных цен на строительные материалы возведение домов обойдется намного дороже.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА РАБОЧИХ И СЛУЖАЩИХ. В феврале 1992 г. в целом по народному хозяйству России по сравнению с декабрем прошлого года она увеличилась на 80%.

	Среднемесячная заработная плата, руб.		Февраль 1992 г. в % к	
	январь	февраль	февралю 1991 г.	январю 1992 г.
Всего по народному хозяйству	1470	1994	в 6,9 р.	136
В том числе:				
промышленность	1801	2567	в 8,3 р.	143
здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение	911	1249	в 4,9 р.	137
народное образование	1096	1286	в 5,3 р.	117
культура и искусство	906	1000	в 4,2 р.	110

В связи с ростом цен рабочим и служащим производились также выплаты социального характера. В промышленности в среднем на одного работника в январе они составляли 98 руб., в феврале — 168 руб.

ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ. Среднедушевой доход населения России сложился в начале года в размере 895 руб. при расчетном социальном нормативе 1500 руб. В целом за первый квартал денежные доходы населения сложились в сумме 519,2 млрд руб.

В марте денежные доходы населения росли более быстрыми темпами, чем расходы (225,6 млрд руб., что в 5,3 раза больше, чем в том же месяце прошлого года, и на 29,7% больше, чем в феврале). В результате значительные суммы денег осели на руках у населения.

Население израсходовало на покупку товаров и оплату услуг в марте 153,5 млрд руб., или в 4,8 раза больше, чем в марте 1991 г., и на 25,2% больше, чем в феврале 1992 г. В первом квартале потребительские расходы населения составили 358,3 млрд руб.

В марте население внесло на счета в учреждениях Сбербанка 7,5 млрд руб. Это в 2,7 раза больше, чем в марте прошлого года, однако почти в 2 раза меньше, чем в феврале 1992 г. При этом население продолжает сдавать ценные бумаги: сертификаты — на сумму 105,3 млн руб., облигации Государственного внутреннего выигрышного займа — на 40,7 млн руб., казначейского обязательства — на 15,0 млн руб.

В целом за первый квартал прирост сбережений населения во вкладах был 31,1 млрд руб., возврат ценных бумаг — на 1,1 млрд руб.

В марте превышение денежных доходов населения над его расходами сложилось в размере 38,9 млрд руб., что больше по сравнению с мартом прошлого года в 13,9 раза и на 73% больше по сравнению с февралем 1992 г. Доля превышения в обьеме денежных доходов населения возросла с 12,9% в феврале до 17,2% в марте. Такое оседание наличности было восполнено эмиссией, которая составила 37,4 млрд руб. В первом квартале 1992 г. эмиссия была 77,7 млрд руб., или 87% от ее уровня за весь 1991 г.

ФИНАНСЫ. За 2,5 месяца 1992 г. в бюджетную систему Российской Федерации поступило 201,5 млрд руб. налогов и платежей (без учета средств внебюджетного фонда стабилизации экономики), что в 5,6 раза выше, чем в соответствующий период прошлого года. Доходы по налогу на прибыль превысили расчетные суммы на 37,8% и составили 76,9 млрд руб. Выше уровня прогноза поступления подоходного налога и с граждан; по состоянию на 16 марта его объем достиг 23,6 млрд руб. Но по налогу на добавленную стоимость поступления составили немногим более половины ожидаемых сумм, а по акцизам — 68,9%. За 2,5 месяца поступления по налогу на добавленную стоимость составили 64,3 млрд руб., в том числе в январе — 10,9 млрд руб., в феврале — 33,7 млрд руб., за первую половину марта — 19,7 млрд руб. Остатки средств на расчетных счетах предприятий и организаций на 1 марта — 324,0 млрд руб.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА. Ее необходимо оценивать как самую неблагополучную за весь послевоенный период. В результате продолжающегося с 1988 г. сокращения уровня естественного воспроизводства населения темпы прироста его численности заметно снизились: к январю 1992 г. число жителей Федерации составило 148,7 млн человек и увеличилось за прошлый год всего на 162 тыс., или 0,1%. При этом на 32 территориях численность населения по сравнению с 1990 г. уменьшилась (в 1989 г. таких территорий было 14).

Более чем втрое сократился в 1991 г. по сравнению с 1990 г. прирост населения России за счет миграции из других регионов бывшего СССР — с 11 до 3 человек в расчете на 10 тыс. населения. В то же время почти 100 тыс. человек потеряла Российская Федерация в миграционном обмене с Украиной.

Свыше 88 тыс. россиян получили в прошлом году разрешение на выезд в зарубежные страны на постоянное место жительства.

На 30 территориях, где проживает свыше 40% населения Российской Федерации, число умерших в 1991 г. превысило число родившихся, т. е. имела место естественная убыль населения. С конца прошлого года она наблюдалась уже в целом по России: в ноябре умерших было больше, чем родившихся, на 4 тыс. человек (на 3%), в декабре — на 12 тыс. (на 9%), в январе и феврале 1992 г. — соответственно на 20 тыс. (на 13%) и на 3,5 тыс. (на 3%).

ВЫСВОБОЖДЕНИЕ РАБОТНИКОВ. В январе-феврале с предприятий и организаций выбыло более 2,5 млн человек (4% численности работающих). Это выбытие было восполнено приемом новых кадров на 82%.

В общем числе выбывших каждый десятый уволен по сокращению штатов. Выбытие по этой причине в основном отмечается в органах управления (28% общего числа выбывших работников этих организаций), в проектных организациях, обслуживающих строительство, организациях информационно-вычислительного обслуживания (24%), в научных учреждениях (21%), в организациях торговли и общественного питания (20%).

По сведениям предприятий, в ближайшие три месяца намечено высвобождение более 560 тыс. человек (или 1% общей численности работников). В наибольшей степени это коснется сферы информационно-вычислительного обслуживания, проектных организаций, предприятий торговли и общественного питания, научных учреждений.

Подготовил В. П. ИНМАТОВ



ЧТО МОГУТ НЕФТЯНЫЕ КОРОЛИ?

Очень немногое: экономить максимально, потреблять минимально. В 1995 г. они остановят падение производительности скважин. До 2005 г. никакие новые методы не принесут успеха. В 2010 г. новая технология бурения даст первую прибыль.

Требуется новый "Самотлор" плюс замораживание затрат

Кризис в российской нефтедобыче — явление, известное многим. Он начался в конце 70-х годов. В наше время ищут виновных и часто удивляются, что их нет. Возможно, они и есть, но к концу 70-х годов на всех месторождениях усложнились условия добычи, многие скважины истощились, выросла их глубина. Дело пытаются поправить резким увеличением капитальных вложений, но их не хватает, как не хватает и необходимых более совершенных материалов и техники. Сколь-нибудь серьезно снизить удельные затраты не удается: удорожание добычи становится необратимым.

Ожидается, что во вторую половину 90-х годов при освоении большой массы малопродуктивных, но неглубоко залегающих запасов падение производительности скважин замедлится. Но неплохо бы подкрепить это вводом в эксплуатацию одного-двух доступных и высокорентабельных месторождений в Восточной Сибири.

Новый «Самотлор» помог бы выиграть время для создания полноценных рыночных отношений внутри и вокруг российской нефтеотрасли. Нефтяная промышленность США, например, избежала в это же время кризиса потому, что были освоены высокопродуктивные месторождения Аляски. И в целом отдача скважин не упала, как у нас.

Как снизить затраты на 20-40%?

Одна из крупных затрат в добыче нефти начала 80-х годов вызвана попытками увеличить объемы добычи. Дешевых технических решений этой проблемы не было, и тратились огромные средства на «высасывание» дополнительных тонн. Инвалюта от продажи почти целиком уходила на закупку за рубежом новых материально-технических ресурсов для нефтяников.

Максимальная отдача месторождений достигалась так называемой «плотной сеткой» скважин, их бурилось слишком много. И, естественно, капитальные и текущие затраты в расчете на тонну

нефти быстро росли. При использовании более редкой сетки скважин коэффициент нефтеизвлечения падает, но сокращаются и удельные затраты. Нефть, конечно, остается для наших потомков. Они найдут более совершенную технологию.

Жертвуя максимальной текущей нефтеотдачей, частные и государственные нефтяные компании смогут урезать и текущие капиталовложения, так как значительно сократится потребность в новых скважинах. Следует временно законсервировать пласты с низкой отдачей. Среди части нефтяников существует негативное отношение к выборочной выработке запасов, однако жесткая экономическая необходимость заставит прибегнуть к этому.

К 1995 г. естественная производительность скважин, если такие меры будут приняты, а в отрасли появится реальная конкуренция производителей, перестанет падать. Удельные затраты на добычу удастся снизить на несколько десятков процентов. Однако прибыльность отрасли будет минимальной: начнет действовать мощный удорожающий фактор — экологический. Он вынуждает уже в 1992—1993 гг. использовать более чистые технологии, финансировать природоохранные дела. И на это может уйти большая часть экономии затрат, которая будет получена от технической модернизации и новых производственных отношений.

Добываем, но рационально использовать не умеем

Некоторые специалисты утверждают, что новые методы повышения отдачи пластов, несмотря на продолжающееся падение естественной производительности скважин, резко улучшат экономические показатели. Думаю, что это — неоправданный оптимизм. В ближайшие 10—15 лет новые методы дадут небольшое увеличение текущей добычи, а удельные затраты на каждую дополнительно извлеченную тонну нефти выше удельных затрат при обычных, «старых» методах.

Безусловно, новые способы разработки месторождений станут вполне конкурентоспособными. Например, большой потенциал имеют скважины с горизонтальным участком ствола, что должно принести колоссальную экономию за счет сокращения бурения новых скважин. Это почти техническая революция в бурении. Однако требуется широкое освоение этого способа бурения, чтобы он стал высокорентабельным. Начавшееся в последние годы строительство горизонтальных скважин в индустриально развитых странах опирается на многолетнюю подготовительную работу. При наших масштабах и нашей разворотливости подобная технология окупит себя примерно к 2010 г.

Итак, в ближайшей перспективе в нефтяной промышленности не произойдет, в сопоставимых ценах, снижения себестоимости добычи и повышения фондоотдачи. Основные усилия органов управления государственной нефтепромышленностью и частных предпринимателей в этой сфере будут направлены лишь на сдер-

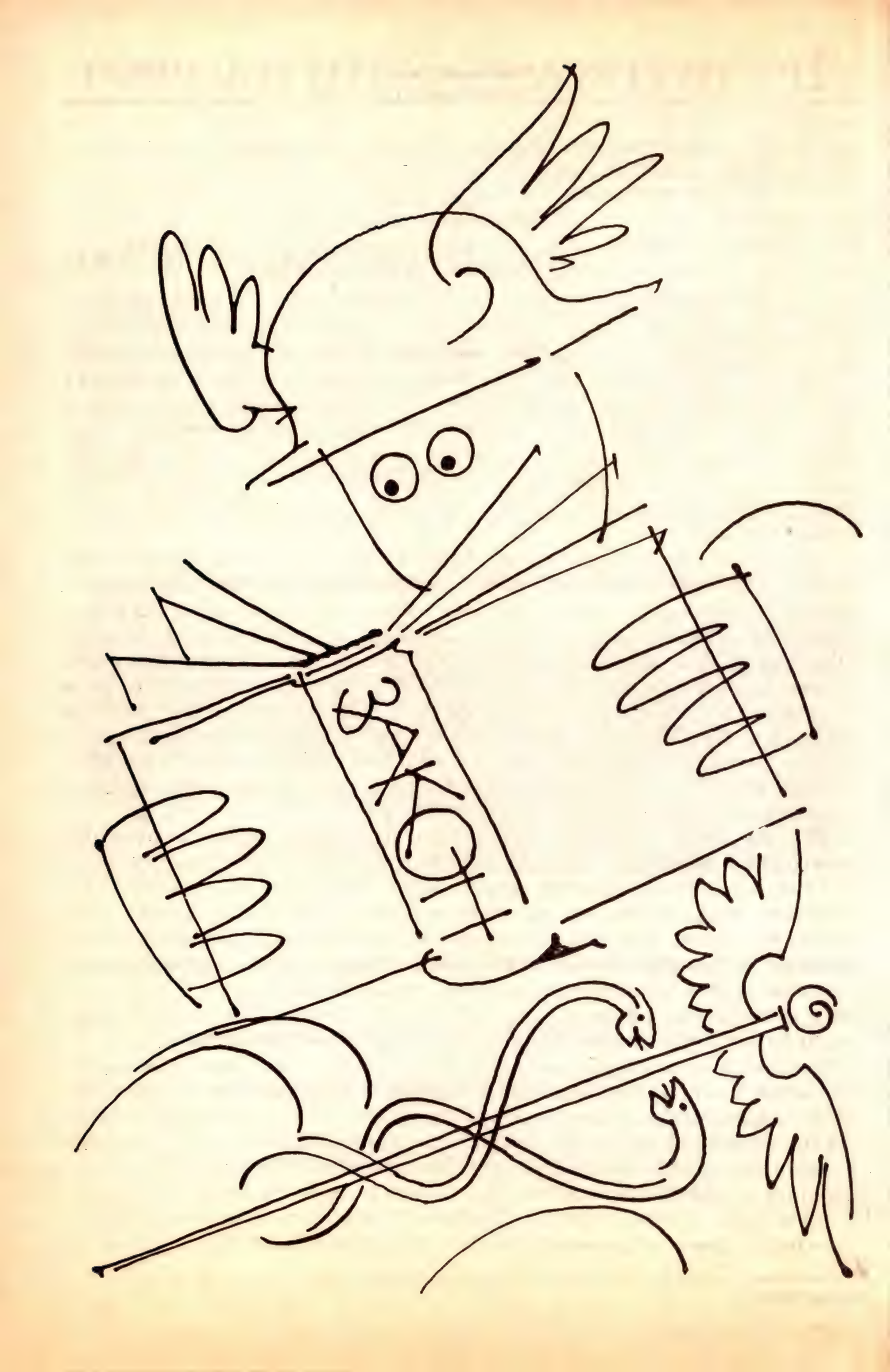
живание лавинообразного роста потребления материальных ресурсов, то есть затрат. А следовательно, и «обвального» роста цен на нефть и нефтепродукты.

Быстрая приватизация смежных отраслей и выбор оптимальных вариантов разработки месторождений, целевые иностранные кредиты и широкая продажа лицензий на разработку дополнительно извлекаемых запасов зарубежным корпорациям — вот что могло бы сдержать падение добычи нефти в стране при ограничении расходов на бурение и обустройство новых скважин.

И, конечно, нужно от разговоров переходить к более рациональному использованию нефти и нефтепродуктов, развитию альтернативной энергетики. Ведь для получения значительного эффекта в этой сфере нужны десятки лет, в течение которых российская нефтедобыча должна сохранить конкурентоспособность. Здесь начинается конкурентоспособность всей нашей экономики.

А. Н. ЯНИН,
кандидат экономических наук, Тюмень

* *


ЗАКОН

БИРЖИ И ЗАКОН:
правовая политика с точки зрения экономиста

А. ЯКОВЛЕВ,
научный руководитель Института исследования организованных рынков,
Москва

Политика государства по отношению к новым коммерческим структурам сегодня оказывает самое серьезное влияние на экономическое развитие. В особенности это касается тех хозяйственных форм или институтов, которые выполняют роль инфраструктуры рынка и так или иначе затрагивают все сферы предпринимательской деятельности. Одной из таких форм выступают товарные биржи. На их примере можно проанализировать варианты взаимоотношений государства и крупного бизнеса, оценить последствия применения того или иного типа государственного регулирования.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ

Необходимость государственного регулирования и контроля в биржевой сфере, подтвержденная опытом многих стран, не вызывала сомнений и у представителей наших биржевых структур. Более того, идея разработки отечественного биржевого законодательства появилась едва ли не вместе с биржами. Во всяком случае, первый проект закона РСФСР «О товарной бирже и биржевой торговле», вошедший в программу «500 дней», был подготовлен еще в июле 1990 г., до начала торгов на МТБ и РТСБ. Затем появились проекты биржевого законодательства в других республиках (Казахстан, Латвия), а также проекты нормативных актов, исходившие от самих бирж, в частности проект постановления Совета Министров РСФСР, разработанный в 1990 г. на МТБ, и Президиума Верховного Совета РСФСР, подготовленный на РТСБ. Так и оставшись проектами, они тем не менее определили основные подходы к проблеме. Предлагались две принципиальные модели государственного регулирования.

Первая рассматривала товарную биржу как один из классических институтов оптового рынка и основывалась на том, что в условиях переходной экономики невозможна однозначная фиксация тех или иных конкретных форм ее организации. Поэтому вместе с официальным признанием биржи и ее особого статуса определялись лишь самые общие принципы биржевой деятельности. В остальном биржевым структурам предоставлялась относительно широкая свобода действий — с тем, чтобы само экономическое развитие показало, какие из них наиболее эффективны.

Этот подход был отражен в проекте закона «О товарной бирже», подготовленного комиссией по законодательству в рамках оргкомитета Межрегионального биржевого союза, в первоначаль-

ном варианте латвийского закона «О биржах», прошедшего первое чтение в январе 1991 г., а также в законе Казахской ССР «О товарных биржах», принятом в июне и введенном в действие с 1 августа 1991 г. Этот закон декларировал практически полное невмешательство государства в деятельность бирж. В частности, он запрещал органам государственной власти и управления выступать учредителями и членами товарных бирж. Ценообразование на бирже объявлялось свободным. Биржа сама устанавливает порядок и правила проведения торгов. Постановлением Верховного Совета Казахстана о введении закона в действие для сделок, совершенных на бирже, были отменены налоги на сверхрентабельность. Это автоматически сняло одну из наиболее острых для 1991 г. проблем биржевого посредничества. Таким образом, эту модель можно охарактеризовать как «либерально-рыночную».

Вторая модель ориентировалась на тип биржевой организации и систему государственного регулирования, характерные для промышленно развитых стран Запада. Такой подход продемонстрирован в проекте биржевого законодательства, вошедшем в программу «500 дней». К нему же тяготела и система государственного регулирования биржевой деятельности, сложившаяся в Российской Федерации, первой из государств СНГ предпринявшей активные практические шаги в этой сфере.

Эта система с самого начала носила ярко выраженный переходный характер. Тем не менее ограничения по размеру уставного фонда, запрет на собственную торгово-посредническую деятельность, требование гласности и публичности торгов, обязательная регистрация всех сделок, запреты на создание служащими биржи собственных брокерских контор и на участие их в биржевых сделках сразу направили развитие биржевой торговли в определенное свыше русло.

Практика работы лицензионной комиссии антимонопольного комитета показала, однако, что процедура лицензирования в значительной степени была формальной. При соответствии устава, правил торговли и других документов биржи основным требованиям действующих нормативных актов комитет не мог отказать в выдаче лицензии. В то же время, не имея реальных рычагов контроля, он не мог проверить, насколько все эти требования выполняются на деле. Поэтому неизбежным было усиление контроля за деятельностью бирж. Свое логическое завершение эта система получила в законе РФ «О товарных биржах и биржевой торговле» (все его разработчики являются экспертами лицензионной комиссии ГКАП).

Подтверждая обязательность лицензирования, российский закон вводит институт государственных комиссаров, контролирующих деятельность бирж на местах. Одновременно он устанавливает жесткие санкции за нарушение законодательства — вплоть до полумиллионных штрафов и аннулирования лицензий. Кроме того, закон вводит еще и ограничения на коммерческую деятель-

ность бирж, регламентирует направления инвестирования ими своих средств.

Таковы два основных подхода к регулированию биржевой деятельности в нашей стране. И если в России и в Казахстане они проявились в «чистом» виде, то в других республиках бывшего СССР эти подходы в разной степени сочетались. Изменения в соотношении этих подходов отчетливо делят развитие системы регулирования в биржевой сфере на два периода, связанные с этапами в развитии самого биржевого движения.

БИРЖЕВОЕ ДВИЖЕНИЕ: ДО И ПОСЛЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ЦЕН

Начавшийся с января спад в биржевой торговле, не преодоленный до сих пор, свидетельствует об окончании биржевого бума. С либерализацией цен биржи утратили свое главное преимущество перед другими формами оптового рынка. Ведь в 1991 г. они были единственным местом, где можно за деньги приобрести необходимые товары и производственные ресурсы.

Однако в большинстве своем биржам так и не удалось внедриться в систему хозяйственных связей между государственными предприятиями. Их доля в общем объеме продукции, реализованной на оптовом рынке, ограничивалась 1—1,5%. Даже биржи, созданные непосредственно государственными предприятиями, министерствами и местными органами власти, ориентировались в основном на альтернативный, коммерческий сектор экономики. Через биржи в лучшем случае происходило перераспределение ресурсов от государственных структур к коммерческим. Поэтому несмотря на конъюнктурные всплески на отдельных рынках биржевая торговля входит в состояние депрессии. Об этом свидетельствует и ряд других признаков.

На фондовом рынке с начала года период неустойчивой динамики цен на акции биржевых структур сменился тенденцией к падению их курсов. Этот процесс затронул практически все биржи, включая РТСБ и МТБ. Цены на акции ряда бирж опустились до номинала (Всероссийская биржа недвижимости, Международная универсальная биржа вторичных ресурсов и т.д.) и даже ниже номинала (международный биржевой торговый дом «Россия»).

Явное «перепроизводство» бирж привело к обострению конкуренции между ними за брокеров и за клиентов.

На этом фоне все сильнее становится тенденция к слияниям биржевых структур, затрагивающая как относительно мелкие региональные, так и крупные специализированные биржи. Примерами первого рода являются предстоящее объединение Уральского биржевого центра, Свердловской товарной и Уральской бирж в Екатеринбурге, слияние биржи «Деловой двор» и Донской биржи в Ростове-на-Дону и т. д. Ко второй группе можно отнести Тюмен-

скую товарно-фондовую, Сургутскую товарно-сырьевую, Московскую и Нижневартовскую нефтяные биржи, которые в марте приступили к переговорам об организационном объединении.

Уменьшается и доля биржевых сделок в обороте брокерских фирм. Они стремятся к ведению дилерских операций, характерных для небиржевого рынка.

Меняется также общественное мнение по отношению к биржевым структурам. Биржи, брокерские фирмы причисляют к «спекулянтам», ставят в один ряд с торгово-закупочными кооперативами.

Менялось отношение к биржам и государства. Биржевой бум в 1990—1991 гг. в значительной степени был основан на том, что в отсутствие других классических рыночных институтов биржи выполняли несвойственные им функции торговых домов, инвестиционных компаний. В их рамках шло накопление финансового капитала. В этих условиях административное давление на биржи, излишняя регламентация их деятельности вызывали негативную реакцию в обществе. Поэтому биржи оказались в привилегированном положении по сравнению с другими предпринимательскими структурами. Отсутствие в хозяйственном праве самих понятий «биржа», «брокерское место» и т.п. позволяло им получать сверхдоходы и уклоняться от уплаты налогов.

С изменением ситуации на рынке стали меняться приоритеты в политике госрегулирования в биржевой сфере. В конце 1991—начале 1992 г. сразу в нескольких бывших союзных республиках (Россия, Украина, Белоруссия, Латвия, Таджикистан) было принято собственное биржевое законодательство, закрепляющее тенденцию к усилению государственного регулирования и контроля за деятельностью бирж.

Так, закон Украины «О товарной бирже» декларирует некоммерческий характер деятельности бирж. Их затраты должны покрываться за счет вступительных и членских взносов, а также платы за регистрацию биржевых сделок. В торгах не могут участвовать посетители. Членами и учредителями бирж запрещается выступать органам власти и управления и бюджетным организациям.

Наиболее наглядно происходящая трансформация видна на примере латвийского закона «О биржах». Его исходный вариант, по духу близкий к казахскому законодательству (прошел первое чтение в январе 1991 г.), допускал все возможные формы бирж при минимальном вмешательстве в их деятельность со стороны государства. Окончательный же текст, принятый парламентом республики год спустя, имел совсем иную направленность. Сейчас закон разрешает создание бирж лишь в форме акционерных обществ, вводит минимум уставного капитала в 5 млн руб., подробно регламентирует содержание устава биржи и правил торговли. Деятельность латвийских бирж подлежит лицензированию, при этом ряд требований к биржам напрямую заимствован из нормативных актов российского правительства.

Можно утверждать, что доминирующим стал второй из двух рассмотренных выше подходов к государственному регулированию биржевой деятельности.

ПОСЛЕДСТВИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В рыночном хозяйстве товарные биржи играют роль индикаторов экономической конъюнктуры. Хотя основная масса товаров реализуется вне бирж, цены на них в значительной степени формируются именно там. Классические биржевые товары (металлы, зерно, нефть) — это сырье, многократно используемое на всех стадиях производственного цикла. Поэтому биржи влияют на цены товаров, в принципе не участвующих в биржевой торговле. Однако подобная роль бирж в рыночной экономике предполагает их особый статус. Доверять биржевой информации можно тогда, когда законодательно пресекаются всякие попытки злоупотребления механизмами биржевой торговли и одновременно гарантируется исполнение биржевых сделок.

И в этом смысле российский закон при всей его относительной жесткости, пожалуй, наиболее дальновиден. Он нацелен на классическую западную модель бирж, дает правовые гарантии биржевой деятельности и создает условия для ее дальнейшего развития, для внедрения в практику новых типов операций и форм торговли. И едва ли в ближайшие годы в этот закон потребуется вносить принципиальные поправки и дополнения.

К чему может привести появляющееся в бывших союзных республиках биржевое законодательство? Очевидно, что к сокращению общего числа бирж за счет как ограничений на использование наименования «биржа», предусмотренных, например, в российском законе, так и существенного ограничения коммерческой деятельности бирж. Законодательство даст импульс для преобразования бирж в иные предпринимательские структуры.

Существенно изменится ситуация на рынке ценных бумаг. Запреты на продажу брокерских мест приведут к сокращению занимаемого сейчас биржами сектора фондового рынка. В России же и на Украине можно прогнозировать дальнейшее снижение курса акций крупнейших бирж и уход с фондового рынка ценных бумаг остальных бирж. Это будет неизбежным при фактическом изменении их статуса. Существенное ограничение способов получения биржами доходов или прямое придание им некоммерческого характера в сочетании с усилением государственного контроля приведут к тому, что исчезнут спекулятивные мотивы в торговле ценными бумагами бирж.

Таким образом, происходящие в биржевой сфере процессы, в том числе ужесточение госрегулирования, будут достаточно болезненны для самих бирж. Однако они закономерны и неизбежны. По существу, наши биржи сейчас возвращаются на то место, которое присуще им в экономике.

Опросы предпринимателей в России: брокеры в первой четверти 1992 г.

А. СТОЛЯРОВ, Д. ТУШУНОВ,
Институт исследования организованных рынков,
Москва

Методика, использованная нами, впервые была применена после второй мировой войны в Германии Мюнхенским институтом экономических исследований (IFO-Institut).

С 1962 г. предпринимательские опросы на основе гармонизированных анкет стали регулярно проводиться в 12 странах Европейского сообщества. Эту работу проводят в основном негосударственные институты исследований рынка. Результаты очередных опросов регулярно публикуются в специальных журналах и бюллетенях. В европейских странах только в промышленности ежемесячные опросы охватывают около 20 тыс. предприятий.

Отличительная особенность методики опросов предпринимателей — «счет без цифр». В анкете нет количественных вопросов, упор делается на качественные оценки состояния дел в фирме. Это создает определенные сложности на этапе анализа и интерпретации данных, однако позволяет упростить их сбор. Качественные вопросы анкеты («увеличилось», «уменьшилось», «осталось без изменений») ставят респондентов в достаточно комфортные условия. Им не нужно вспоминать или разыскивать конкретную цифру, кроме того, они имеют возможность сохранить количественные показатели в тайне.

Другое важное достоинство разбираемого метода — большая, по сравнению с официальной статистикой, гибкость аппарата проведения опросов. Любое новшество в экономической практике, любое правительственное решение в области экономической политики может быть оперативно отслежено и оценено при помощи конъюнктурных тестов.

В России проведением предпринимательских опросов занимается несколько исследовательских групп. Исследование рынка посреднических услуг и анкетирование брокерских фирм с начала 1992 г. проводит Институт исследования организованных рынков (ИНИОР). Безусловно, серьезные научные результаты могут появиться не раньше, чем через год-полтора после начала опросов, однако первые результаты уже получены. Основной из них — это вывод о применимости методов конъюнктурных тестов в анализе состояния современного российского рынка. Полученные данные не противоречат «объективной» статистике, а дополняют ее и по-

зволяют взглянуть на рынок посреднических услуг глазами брокеров.

Телефонные опросы, проводимые ИНИОРом, охватывают брокерские фирмы, зарегистрированные на московских биржах. В каждом из проведенных опросов участвовали от 180 до 280 брокерских фирм, работающих на 12—16 биржах: РТСБ, МТБ, МУТБ, МНБ, Эстра, Victor, Ex Net, Росагробиржа и др. В дальнейшем мы собираемся расширить круг респондентов и привлечь брокерские фирмы других крупных городов России, перейти к почтовым опросам.

Обратимся к результатам опросов первого квартала 1992 г.

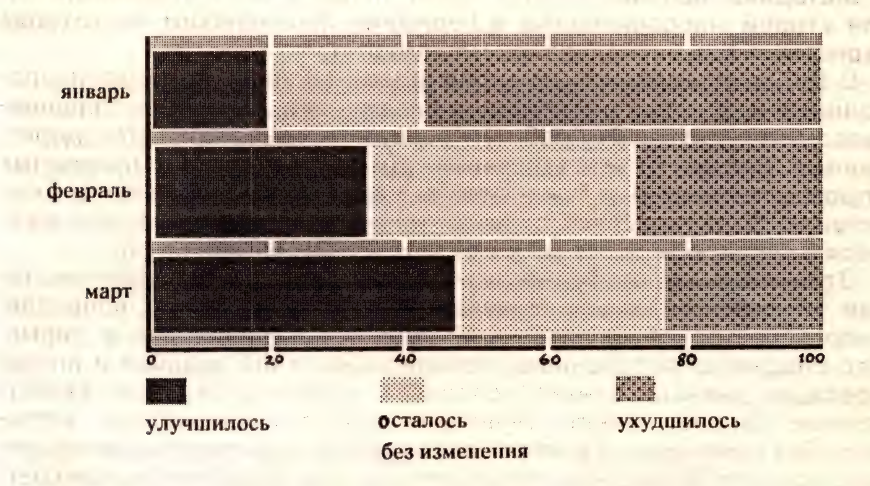


Рис. 1. ОЦЕНКА ОБЩЕГО СОСТОЯНИЯ ДЕЛ БРОКЕРСКОЙ ФИРМЫ.

Общее положение дел. Объем сделок представлен на рис. 1. Январь нанес посредническому бизнесу ощутимый удар. Либерализация цен и жесткие ограничения привели к резкому падению объемов заключаемых брокерскими фирмами сделок (61% опрошенных в январе отметили их падение) и ухудшению положения брокерских фирм (59%). В январе резко упала рентабельность посреднического бизнеса. С либерализацией цен сократилась цепочка между производителем и потребителем, усилилось значение связей посредников с производящими структурами. Затем началось постепенное улучшение: в феврале 34%, а в марте уже 42% респондентов отметили упрочение дел в своих брокерских фирмах (об ухудшении в марте говорили лишь 25%). Постепенно шок на рынке посреднических услуг прошел, наступило состояние относительной стабилизации, хотя в любую минуту возможны отклонения в ту или иную сторону. Об этом говорит и растущий объем сделок. В марте увеличение и сохранение на прежнем

уровне объема сделок отмечают 75%, что говорит о постепенном переходе многих брокерских фирм к крупнооптовой торговле.

Новой экономической ситуацией можно объяснить и начавшуюся дифференциацию брокерских фирм. Часть из них предполагает продолжать специализироваться на брокерской деятельности (как биржевой, так и внебиржевой), другая тяготеет к дилерским операциям и собственной торговле, третья свои перспективы связывает прежде всего с работой на рынке ценных бумаг, а посредничество на товарном рынке рассматривает как временное. Часть брокерских фирм, не справившись с январским шоком и изменившейся ситуацией, вообще отказывается от посреднической деятельности на бирже.

На выбор той или иной фирмой сферы деятельности влияет множество факторов. Так, большинство их руководителей отмечают привлекательность дилерских операций. В условиях непрекращающей инфляции приобретение товара с целью его последующей перепродажи кажется надежным вложением капитала. Но для нормальной дилерской деятельности необходимы транспорт, складские помещения, чем может похвастаться далеко не каждая брокерская фирма. То же можно сказать и об операциях с ценными бумагами. Несмотря на очевидную перспективность работы на фондовом рынке, многие брокерские фирмы не могут себе позволить ограничиться только ценными бумагами, поскольку после нового года на российском фондовом рынке сохраняется спад. Предполагаемое оживление откладывается до начала активной приватизации.

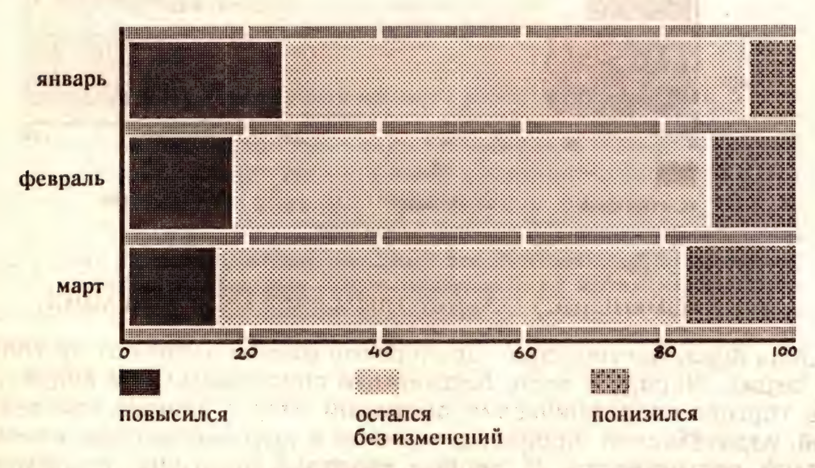


Рис. 2. ИЗМЕНЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ КОМИССИОННОГО ПРОЦЕНТА.

Величина комиссионного процента. Отмечается тенденция к стабилизации и снижению комиссионного процента, взимаемого брокерскими фирмами с клиентов (рис. 2). Так, повышение вели-

чины процента в январе отмечали 25%, в феврале — 19%, в марте — 16% опрошенных. 84% респондентов в марте отметили сохранение или снижение комиссионного процента. Характерно, что стабилизацию и снижение этой величины в ближайший квартал прогнозируют 86%. Сюда можно отнести и то новое, что появилось в практике взимания комиссионного процента после января. Если до либерализации цен брокеры брали большой процент, как правило, с покупателя, что отражало реалии экономики дефицита, то сейчас ситуация изменилась. Наибольший процент взимается с продавца — появилась проблема реализации продукции. Многие брокерские фирмы вынуждены отказываться от предоплаты. Отражается на посредническом бизнесе и то, что многие клиенты оказываются неплатежеспособными, попадают в картотеку. Все это говорит о коренном изменении положения посредников — на рынке посреднических услуг усилилась конкуренция. Попытки отдельных брокерских фирм обойти новые налоговые тяготы за счет клиентов столкнулись с сопротивлением последних, а в новых условиях желание клиента становится законом.

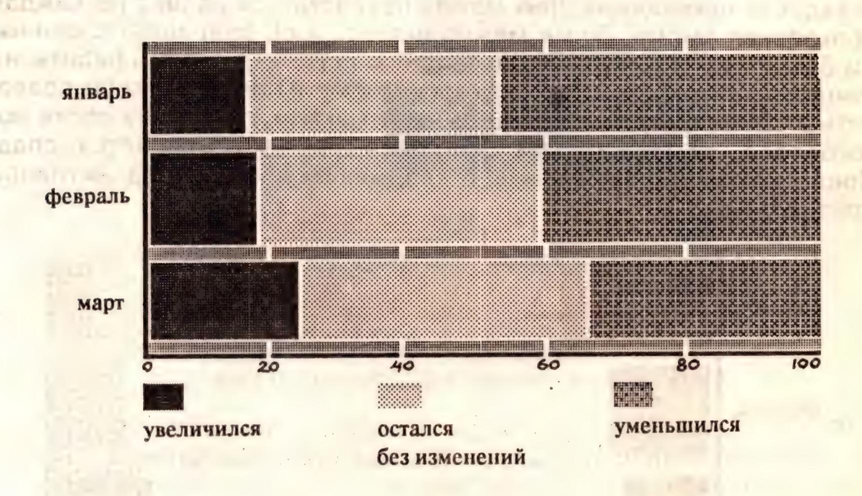


Рис. 3. ИЗМЕНЕНИЕ УДЕЛЬНОГО ВЕСА БИРЖЕВЫХ ОПЕРАЦИЙ.

Доля биржевых операций. Брокерские фирмы работают не только на бирже. Наряду с чисто биржевыми операциями они ведут другие торгово-посреднические операции, могут заниматься рекламой, издательской, производственной и другими видами коммерческой деятельности. В первом квартале отчетливо проявились тенденции к падению в общем обьеме операций брокерских фирм доли чисто биржевых сделок. Уменьшение доли биржевых операций в январе отмечали 48%, в феврале — 41%, а в марте — 36% респондентов (рис. 3). Несмотря на то, что в два последних меся-

ца тенденция менее выражена (в марте увеличение доли биржевых операций отметили 23%), налицо — уход брокерских фирм с биржи. Он связан с целым рядом причин, не последняя из которых — налоги на посредничество. Многие брокерские фирмы предпочитают вернуться к внебиржевым сделкам в попытке обойти налоги.

Но главной причиной, на наш взгляд, служит отсутствие действенного механизма защиты и гарантирования сделок, аналога западной расчетной палаты. В то же время брокер имеет возможность выбора — на какой бирже ему работать и работать ли там вообще. Поэтому перспективы той или иной биржи напрямую зависят от того, удастся ли создать условия для работы брокеров.

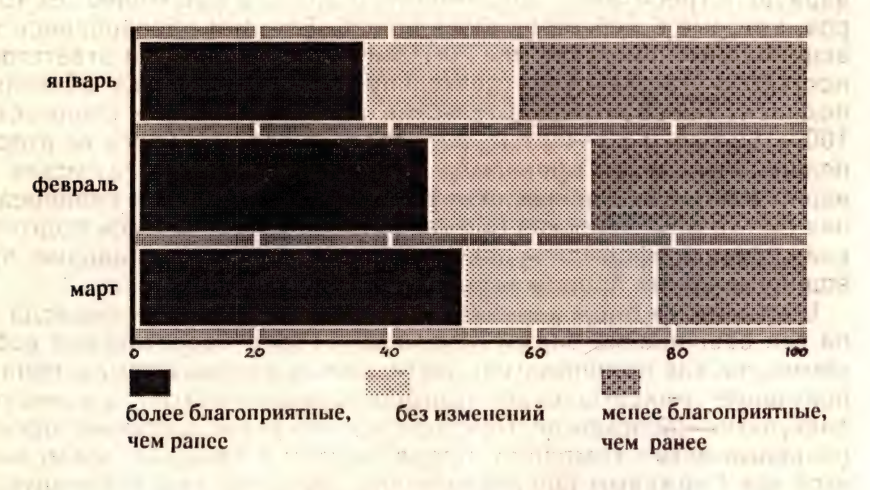


Рис. 4. ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ БРОКЕРСКОЙ ФИРМЫ В БЛИЖАЙШИЙ КВАРТАЛ.

Перспективы брокерских фирм. В целом с января по март брокеры прогнозировали улучшение положения своих фирм в ближайшие три месяца, что видно из рис. 4. Если в январе свои перспективы как более благоприятные оценивали 33%, в феврале — 42%, то в марте — 47% респондентов, что вполне соответствует и их оценкам реального положения дел. В то же время большинство опрошенных ставили свои перспективы в прямую зависимость от политики (и прежде всего налоговой) российского правительства, а в марте к этому добавилось и ожидание либерализации цен на энергоносители. Наученные горьким опытом январского шока, большинство респондентов затруднялись дать прямой ответ на вопрос о ближайших перспективах. Опрос показал существенную зависимость современного отечественного посреднического бизнеса от действий российского руководства.

БИРЖЕВОЙ РЫНОК БАШКИРИИ

Р. Р. ИСЛАМГУЛОВ,
кандидат экономических наук, Уфа

К концу 1991 г. на территории Башкирии появилось 10 новых коммерческих структур, называющих себя биржами. Целью их организации объявлялось восстановление разрушенного фондового материально-технического снабжения республики, доведение товара до потребителей, обеспечение притока в Башкирию тех товаров, которые в ней не производились. Все они образовались как акционерные общества или компании с ограниченной ответственностью. В начале своей деятельности каждая биржа объявляла подписку на свои учредительские и годовые акции стоимостью 100—150 тыс. и 50—60 тыс. руб. соответственно. Торги во втором полугодии реально проводили лишь четыре биржи: Уфимская товарно-фондовая, Уральские оптовые торги, Уфимская универсальная биржа и Башкирская биржа. Остальные занимались подготовкой к торгам, оформляли документы для получения лицензии, проводили пробные продажи мелких партий товаров.

В отличие от бирж капиталистических государств и периода нэпа все башкирские биржи начала 90-х годов представляют собой коммерческие предприятия, деятельность которых направлена на получение максимальной торгово-посреднической, купеческой, спекулятивной прибыли. По существу, это универсальные торгово-посреднические компании: предлагаемый к продаже товар является как биржевым (энергоносители, металлы, сельхозпродукция и т. д.), так и небиржевым (товары народного потребления, компьютеры); предлагается и оптовыми партиями, и штучно, в розницу.

Функционирующие биржи создают сеть околобиржевых предприятий — торговых домов, страховых фирм, транспортно-фрахтовых компаний, биржевых банков; имеет место чисто количественное накопление под «крышей» биржи самостоятельных торгово-посреднических фирм. Их объединение под эгидой биржи умножает в 2—3 раза результативность посреднических операций. Такой же итог достигается при «выращивании» биржей собственных торгово-посреднических контор. Многие из башкирских бирж были провозглашены универсальными, фондовыми, международными, но в действительности все эти названия остались на бумаге, не подразумевая универсальности их операций. Отсутствие в стране фондового и валютного рынков, неконвертируемость рубля, неразвитость рынков капитала и рабочей силы в Башкирии — все это не позволило биржам развернуться и стать биржами в полном смысле этого слова.

Операции с ценными бумагами носили эпизодический характер. Они ограничивались продажей через биржи акций других бирж, инвестиционных компаний, опционов, облигаций и сертификатов. Объем продаж был незначительным, широкой продажи населению привилегированных и простых акций не было. Единственный вид активно осуществляемых биржевых сделок — это сделки по купле-продаже реального товара. Срочные (фьючерные, форнардные) сделки заключались чрезвычайно редко: сказывается боязнь клиентов за будущую прибыль по причине инфляции, развала хозяйственных связей, неуверенности в хорошем урожае. А про операции страхования реального товара вообще говорить не приходится. Купля-продажа реального товара осуществлялась биржами в двух формах: через безналичные и наличные денежные расчеты и посредством взаимозачетов поставок покупателя и продавца. Последний вид реальных сделок напоминает клиринговые договора, но здесь речь идет о так называемых сделках с условием, или бартерных, натуральных обменах товаром покупателя и продавца, проводимых при помощи биржевых посредников. Сделки с условием составили львиную долю биржевых контактов с реальным товаром. Оплата посреднических услуг при этом могла производиться как натурой — частью продаваемого и покупаемого товара, так и в деньгах.

Башкирские биржи начинают трансформироваться в акционерный торгово-посреднический концерн. Происходит процесс слияния и переплетения промышленного, банковского, торгового и земельного капиталов. Биржи собирают этот капитал в один торгово-посреднический, обеспечивая ему возможность переплетения, слияния с подобными капиталами других бирж. Кроме этого биржа гарантирует владельцам различных видов капитала получение на него купеческой, спекулятивной прибыли. Эта прибыль, получаемая от учредительства в бирже и участия в торгах через открытие своей собственной конторы, не может быть меньше банковского процента по депозитам.

Биржевой концерн, как и любой другой, имеет головное, холдинговое предприятие и зависимые фирмы. Роль холдинговых компаний играют биржевые комитеты со своими президентами, умело маскируясь под вывеской бирж. Комитеты контролируют участников не традиционным способом (покупка контрольных пакетов акций), а привязывая к бирже возможных покупателей и продавцов посредством продажи учредительных акций на льготных условиях, брокерских мест «нужным» клиентам, поиска через биржу необходимых товаров, обещания крупных дивидендов по итогам года и особенно — предоставляя возможность быстрого получения необходимых сырьевых ресурсов. В итоге биржа (биржевой комитет) как головное предприятие концерна получает возможность контролировать товар и часть капитала предприятия-учредителя или участника биржи.

В свою очередь это монополизирует сбыт, дает возможность устанавливать максимальную цену.

Биржевой комитет ведет себя как самостоятельная коммерческая компания. Осуществляя контроль над соучредителями бирж и их временными участниками, биржи во главе со своими президентами нацелены на получение максимальной биржевой прибыли. Эта цель достигалась в 1991 г. несколькими основными способами.

1. Биржа, как правило, сама подготавливает новые брокерские конторы. Начав свою работу, эти так называемые «нулевые» конторы должны 40% своей прибыли отдавать бирже; основным источником биржевой прибыли остаются процентные отчисления независимых брокерских фирм. Процент небольшой, но в условиях, когда количество брокерских фирм и объем продаж значителен, отчисления складываются в миллионы рублей. К примеру, биржевой сбор на УТФБ, составлявший в прошлом году 1,5% со стороны покупателя и продавца, уплачивался брокерами. В августе — сентябре, когда биржа только начинала свою деятельность, месячный оборот товаров составлял 15—20 млн руб., брокерских контор было около 30. В декабре 1991 г. объем товарных сделок составил уже 250 млн руб., а брокерских фирм на бирже было уже 130. Учитывая объем оборота биржи со дня возникновения и размер процента отчислений в пользу биржи, можно утверждать, что прибыль руководства биржи от посреднических операций составила за 1991 г. около 25 млн руб.

2. Биржа вкладывает свой капитал в акции независимых брокерских фирм, других бирж в целях получения процента, открывает свой торговый дом, страховую фирму, транспортно-фрахтовую компанию.

Поскольку на башкирских биржах операции со срочными сделками проводились в 1991 г. очень редко, классическая биржевая игра по типовым биржевым контрактам исключалась. Оставался единственный путь организации спекулятивных сделок и получения спекулятивного дохода от них — аукционные торги.

Они проводились по недвижимости. Это были специальные торги, где биржи продавали по спекулятивным ценам квартиры, дома. Однако аукционная форма торговли распространилась шире. Она стала привычной формой работы брокеров по купле-продаже любого товара на бирже. На всех торгах происходила «возгонка» продажной цены на максимальную высоту. При этом брокеры могли подыгрывать друг другу.

Аукционная добавка к цене по некоторым сделкам составляла 30—40% цены предложения. Понятно, что такой способ получения спекулятивного дохода по купле-продаже реального товара стал возможен лишь в условиях дефицита, постоянного превышения спроса над предложением.

Биржевая торговля возникла как новая форма организации прямого материально-технического снабжения фирм. Отсутствие хо-

зяйственной регламентации деятельности, как у территориальных баз Госснаба, возможность формирования свободных рыночных цен и другие причины способствовали тому, что биржи стали самыми прибыльными сферами приложения капитала. Сюда устремился «свободный» капитал из других сфер экономики. Первоначально биржевая конкуренция отсутствовала, повсюду в продажах господствовали государственные фиксированные цены, а на биржах, ко всеобщему удовольствию ее учредителей, можно было торговать по рыночным ценам. По мере накопления биржевой прибыли, обогащения ее участников, свертывания госторговли возрастала скорость, увеличивался объем биржевой торговли. Эта тенденция хорошо прослеживается на примере работы Уфимской товарно-фондовой биржи в 1991 г. Объем выручки от продажи товаров в августе 1991 г. составлял 13,6 млн руб., в сентябре — 39,5, в октябре — 85, ноябре—декабре — уже 250 млн руб.

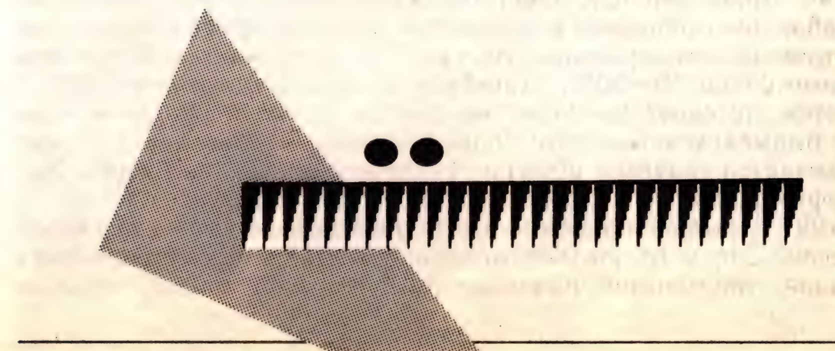
Известно, что возросший капитал приносит большую прибыль, деньги делают деньги; поэтому неудивительно, что биржевая прибыль возрастала из месяца в месяц. Еще несколько факторов способствовали ее росту. Во-первых, между производителем и потребителем появлялось несколько посреднических (брокерских) фирм, которые перепродавали друг другу товар на его пути к конечному потребителю. Прежде чем товар был продан на бирже, его цена уже включала в себя ряд надбавок торговых посредников. Все это вело к росту процентных отчислений в пользу биржи. Во-вторых, в 1991 г. биржи практиковали сокрытие коммерческой информации о ценах продаваемых и покупаемых через них товаров. При повышенном спросе на товары это помогло держать цены на высоком уровне и извлекать дополнительную биржевую прибыль. Однородный товар предлагался на разных биржах по разным ценам в одно и то же время. Не зная ценовой конъюнктуры, покупатель вынужден был переплачивать.

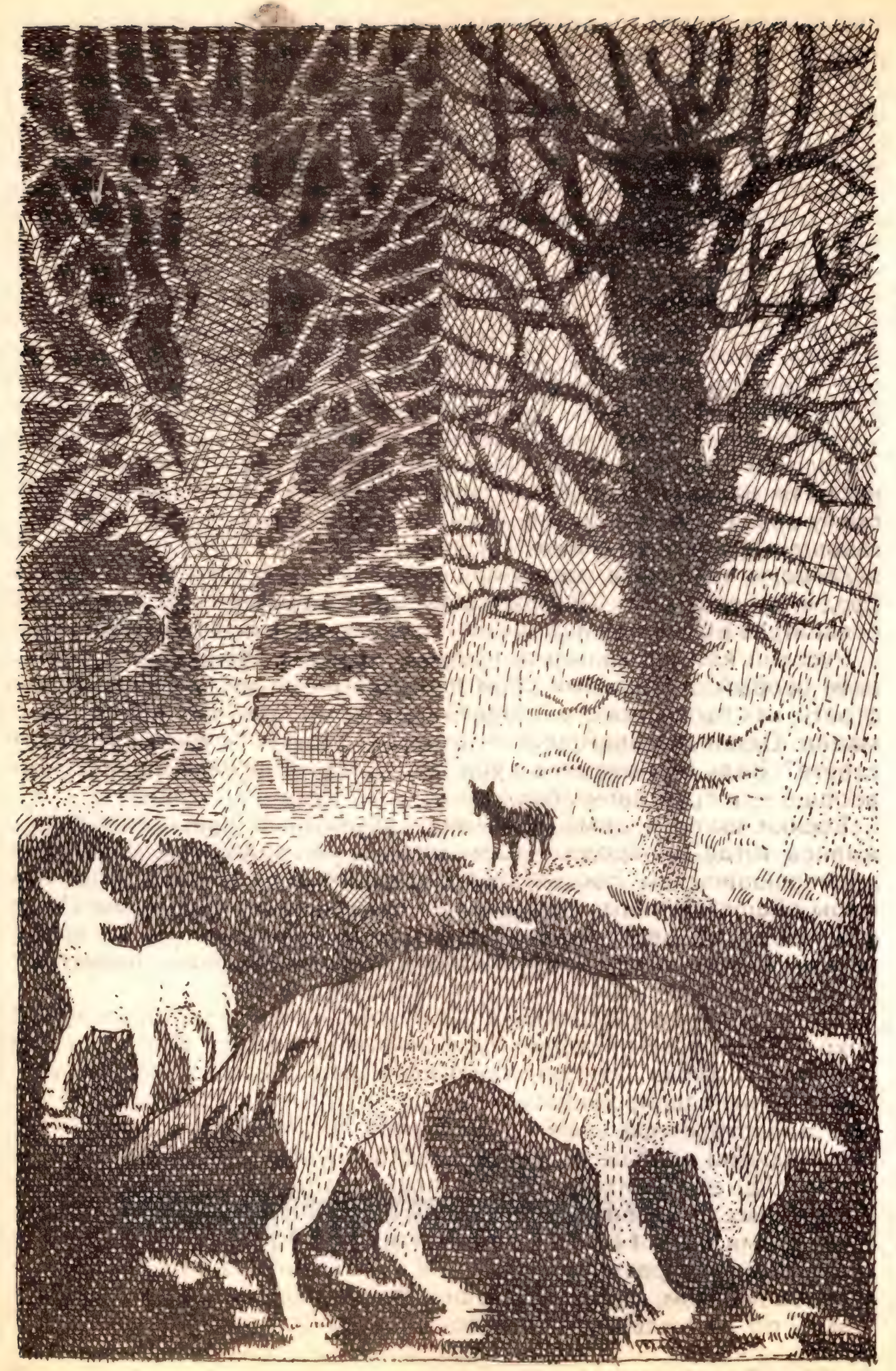
Предварительные оценки объема всех биржевых продаж в 1991 г. дают величину в 1 млрд руб. Если из нее исключить инфляционную составляющую, накручивание спекулятивных надбавок к ценам, то остается, по моим оценкам, сумма в 300—350 млн руб., которая показывает действительный биржевой оборот. Это составляет примерно 10% объема государственного фондированного снабжения предприятий Башкирии. Если же сравнивать с объемом прямых межфирменных поставок, то доля биржевой торговли поднимется до 25—30%. Биржевой оборот Башкирии в 1991 г., думается, по своей величине находится где-то посередине в реестре биржевой активности Урало-Поволжского региона. Его рост определяется главным образом увеличением покупок через биржи нефтепродуктов, пиломатериалов, металлов.

В 1991 г. выявились основные трудности в развитии биржевой торговли. Это и отсутствие правовой защищенности биржевого капитала, постоянное превышение предложения над спросом

(трудности сбыта), и неразвитость транспортного и складского хозяйства, и невозможность быстрого и прибыльного вложения биржевого капитала в другие сферы экономики. Самым больным местом для бирж стала продажа заявленного продавцами товара. Так, на своих первых торгах 18 декабря 1991 г. Башкирская биржа выставила на продажу товар на 1,3 млрд руб., а реально продала лишь на 18,5 млн руб. И этот результат считался хорошим. Конечно, предложение биржевого товара опережает спрос в свободном рыночном хозяйстве. Однако если эта ситуация повторяется на каждых торгах, она может уменьшить биржевую прибыль и авторитет самой биржи. Поэтому биржевые комитеты с их президентами настойчиво искали пути повышения «ликвидности». Руководство Уфимской товарно-фондовой биржи нашло выход в создании собственного торгового дома «Азатлык» с сетью 10 мелкооптовых и розничных магазинов, где проблема сбыта заявленных на бирже крупных оптовых партий товаров решается путем их разбивки на мелкие партии и штучный товар. Не проданный через биржу, но потенциально выгодный товар, имеющий спрос, покупает сама биржа и продает уже от своего имени. Но радикально изменить ситуацию этот способ не в состоянии.

Дефицит наличных денежных средств у покупателей, сохранение ведомственного фондированного снабжения, неразвитость фондового и валютного рынков — эти и другие причины объективно сдерживают развитие биржевой торговли. Высокие аукционные цены-предложения на биржах отпугивают потенциальных покупателей, заставляют их искать пути установления прямых связей, заключать между собой бартерные сделки. В такой ситуации предложение биржевого товара всегда будет значительно опережать спрос. Трудности сбыта биржевого товара по существу обусловлены тем, что еще не появились покупатели с большим свободным капиталом и правом самостоятельного распоряжения им. Сужает рынок и ограничение межрегионального обмена. Все эти трудности объективно направляют накопленный биржевой капитал на создание собственной торговой инфраструктуры, но никак не в организацию производственных коммерческих предприятий.





СОЦИАЛЬНАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ БЕЗДОМНЫХ

(на материалах Вологды)

В. И. СТАРОВЕРОВ,
доктор философских наук,
Ю. Р. РОЩИН,
кандидат исторических наук,
Институт социально-политических исследований РАН,
Москва

Долгие годы эти люди (бичи, ханыги, богодулы — в каждой местности их называли по-своему) воспринимались как чуждое советскому образу жизни социальное явление. Между тем работники органов внутренних дел, вынужденные заниматься этим «инородным явлением», из года в год фиксировали быстрый рост численности бродяг и бездомных. Для них даже стала применяться особая аббревиатура БОМЖ — лица «без определенного места жительства».

Русский язык пополнился новым словом-термином, обозначившим особый социальный слой в структуре общества, или новую страту, как пытаются его определить теоретики современной формации. Однако правомерно ли в данном случае говорить о новой страте? Ведь это явление существовало в России издавна. Оно вообще — в природе человека.

Босяки, шатуны, зимогоры. Люди, сбившиеся с кругу, как выражались тогда в народе. Чтобы помочь им подняться со дна, в дореволюционной России были предусмотрены разнообразные меры общественного призрения, то есть опеки, заботы, присмотра. Был накоплен богатейший опыт благотворительности и милосердия. В этом участвовали многие выдающиеся люди, подвижники и благодетели.

В первые годы советской власти эта система некоторое время сохранялась, затем явление было загнано внутрь — в переносном и прямом смысле. Эти люди попросту изымались из человеческого общения, изолировались.

В перестроечное время они быстро легализовались. Работникам милиции вообще запрещено задерживать бомжей, допрашивать и т. д., если в их поведении и конкретных действиях не видно преступных намерений.

Бомжами становятся по разным причинам: одни спились, другие, совершив преступление, после отбытия наказания были отринуты обществом, третьи по склонности к бродяжничеству, четвертые — по «убеждению», из желания казаться свободными от об-

щества, пятых выбили из колеи бытовые неурядицы, семейные драмы и трагедии.

У них свой образ жизни, свои правила и законы общежития, свои источники существования. Даже свои обычаи и традиции. Считается, например, что настоящий бомж должен скрывать свое имя и придумать вместо него нечто необычное — Трататон Трататоныч, Понтяр Иванович, Марья Помидоровна. Несколько лет назад на московских вокзалах обретался «идейный» бродяга, который величал себя Бомж-Бруевич.

Появлению новых сотен тысяч бездомных способствует усиление националистических и сепаратистских тенденций в бывших союзных и автономных республиках. Проживающее там русскоязычное население подвергается прямому или косвенному вытеснению, жизнь его становится просто опасной. В ближайшее время следует ожидать массового притока новых беженцев, особенно в центральные, северо-западные и поволжские области России.

Увеличит общую численность бездомных и бомжей и приватизация жилья в крупных городах. Следует быть готовыми к тому, что в первой половине 90-х годов счет бомжей пойдет на миллионы.

Практика дореволюционной России и современных зарубежных стран свидетельствует: эта категория лиц является как самостоятельным фактором роста преступлений, так и питательной средой, источником кадров исполнителей для организованной преступности. Следовательно, с ростом численности бомжей будет под угрозой безопасность наших городов и сел. Более того, при усилении социальной напряженности это может послужить детонатором мощных социальных взрывов.

При разработке программы социологического исследования среди бездомных оставлены без внимания беженцы, поскольку эта категория лиц требует особого изучения, и опрашивали только лиц без определенного места жительства, которых удавалось обнаружить на территории Вологды в течение трех-четырех месяцев после начала социологического исследования.

Опросить бомжей на улице или в одном из их временных убежищ практически невозможно. Возникают разговоры, далекие от содержания анкеты, и требования о гонораре — обычно в пересчете на бутылку. Поэтому опрос приходилось проводить при участии работников правоохранительных органов, а также с помощью медиков-наркологов и психиатров.

Выборка — случайная, опрашивались все бездомные, доступные для опроса. Прежде всего — бездомные по образу жизни, по социальным ориентациям и установкам, ведь не всякого бездомного можно причислить к бомжам. Нередко он лишь примыкает к ним, характеризуясь отдельными чертами их образа жизни.

Бомжи в полном смысле этого слова — категория лиц, которые сознательно не желают восстанавливаться в правах и статусе гражданина или не спешат (а то и вовсе не стремятся) стать пол-

ноценными членами общества, а также те, кто уже не в состоянии сделать это без посторонней помощи.

Задачей исследования мы считаем изучить социальные и социально-психологические характеристики и образ жизни бомжей, их социальные ориентации и мотивы поведения, жизненные установки. Важно также выяснить причины, по которым входящие в тот или иной тип бомжей люди оказались в «придонном» слое общества.

КАК ПОПАДАЮТ «НА ДНО»?

Явление это в его современном виде для Вологды новое: 66% опрошенных отметили, что в положении бездомного они находятся менее двух лет. Бездомных со стажем 5—10 лет и более всего около 15%.

Каковы причины того, что люди оказались в столь незавидном положении? 37,5% опрошенных заявили, что у них не сложились отношения с женой (мужем) и их просто выписали с площади совместного проживания. Вторая по значимости причина — «нигде на постоянную работу не берут». Далее — «сам ушел из дома, скучно мне жить на одном месте». Здесь явный мотив сознательного, добровольного выбора, поступка по склонности к бродяжничеству. Еще около 10% отметили, что решение об уходе из дому было принято ими скорее самостоятельно. Однако конкретную причину они не указали.

Как же люди оценивают свое нынешнее положение? Около 42% дали такой ответ: «Я бездомный отчасти по воле обстоятельств, а отчасти по причине своего слабоволия». На втором месте — уже знакомый нам мотив «сознательного выбора»: «Я бездомный по своей собственной воле» (31,5%). На третьем — «Я бездомный по воле непреодолимых обстоятельств» — 25,5%.

Подавляющее большинство опрошенных (63,5%) определенно не удовлетворены своим положением, 20,3% оно «больше не устраивает, чем устраивает». И только 11,3% опрошенных положение бомжа «определенно устраивает». 76,7% опрошенных указали, что лицом без определенного места жительства они стали в первый раз. Дважды в этом положении оказались 7,5%, трижды — 6,8%. 40% опрошенных впервые стали бездомными в возрасте 35—50 лет. Вторую по величине группировку (34,5%) составляют люди в возрасте от 26 до 35 лет.

Скучают ли они по прежней жизни? С кем из родных, близких, старых друзей, товарищей по работе им было бы приятно повидаться? Больше всего оказалось тех, кто хотел бы повидаться с матерью (24%). Другая крупная группировка — желающие встретиться кое с кем из родственников. Примерно такова же доля тех, кто ни с кем не хотел бы встречаться, и тех, кому уже не с кем встречаться, потому что у них никого не осталось.

Большинство тех, кому ни с кем не хочется повидаться, признаются, что им будет неприятно, если их увидят в таком положении.

Жалеют ли о своем поступке те, кто ушел из дома по своей воле? 38% ответивших признались: когда туго приходится; 29% высказались еще откровеннее: очень, да уже не исправишь. И только 16% определенно не жалеют.

Характерно, что 47,3% опрошенных нами бездомных — местные люди, жители Вологды или области; 26,3% перед тем как стать бездомными, жили в европейской части русской России; 15,8% — в соседних с Вологодской областях.

Большинству из них (57%) в целом нравились места прежнего постоянного проживания, не нравились лишь 12,8%. До того как стать бездомными, они, как правило, работали на производстве (52,5%) или находились в местах заключения — 39%. Наказание в ИТУ, кстати, приходилось отбывать многим из опрошенных нами бездомных Вологды. Среди них 35,7% отбывали наказание один раз, остальные — дважды, трижды, многократно. Незначительная часть до того, как стать бездомными, училась в школе, профтехучилище (3,8%). Некоторые не работали и не учились, «потому что не хотелось», — таких оказалось немного.

Из тех, кто в прежней жизни когда-нибудь трудился, 70,5% начинали в сфере материального производства — в промышленности, на транспорте или на стройке, в сельском хозяйстве. А 10,5% — в сфере обслуживания. Последняя работа вологодских бездомных также была связана в основном с материальным производством. Лишь один человек работал в органах управления (партийно-профсоюзный аппарат), да еще один — в общественной организации.

Примечательно, что немалой части опрошенных бездомных первая их работа определенно нравилась: 42,8%. Однако в оценках последней работы они были уже более сдержанны: 36%.

Нельзя сказать, чтобы наши респонденты были в годы их трудовой жизни такими уж «летунами»: 55,5% меняли свое место работы от двух до пяти раз. Указаний на какую-то особую их конфликтность в ответах не просматривается. Большинство опрошенных имеют немалый трудовой стаж — от 10 до 25 лет. За это время многие освоили от одной до трех-пяти специальностей.

Трудовую жизнь большинство бомжей (81,2%) начинали неквалифицированными работниками или рабочими средней квалификации. В конце трудовой жизни большинство по-прежнему составляли две названные категории, правда, первых стало несколько меньше, вторых — больше, появились рабочие и специалисты высокой квалификации.

Особый интерес представляют ответы на вопрос об источниках существования. Подавляющее большинство вологодских бездомных (66,8%) живет на заработки от разовых поденных работ. Другие источники — помощь знакомых и родственников, пособия от государства, а также источники, оставшиеся нераскрытыми.

Анкеты были заполнены в последние месяцы 1991 г. Тем не менее на вопрос: «Всегда ли вы сыты?» — большинство бездомных уже тогда дали отрицательный ответ. Указали они также и на то, что перед ними всегда стоит проблема одежды и обуви. Можно представить, каково им сейчас...

Большинство вологодских бездомных ночуют где придется: в бытовках, сараях, подвалах, на чердаках, а также у родственников и знакомых. О здоровье своем стараются не думать, хотя среди них немало больных людей, не имеющих официально оформленной инвалидности. По отношению к собственной персоне большинство бездомных настроены довольно критически. 65,3% считают себя бедолагами, которым в жизни не повезло, даже не удалось честно прожить свои годы. Однако 20,3% уверенно относят себя к тем, кто честно жил и живет. А 12% — даже к людям счастливым, которые живут, как хотят. Это, видимо, «идейные» бомжи.

И опять завидная объективность и самокритичность. На вопрос: «Кто больше всего повинен в нынешнем вашем положении?» — 65,3% дали ответ: «Сам(а) виноват(а), больше некого виноватить». Лишь единицы считают виноватыми государство, несправедливый суд, начальство, среду-окружение. Однако заметен процент тех, кто винит в своей беде близких людей и родственников.

ВЕРНЕТСЯ ЛИ БОМЖ К НОРМАЛЬНОЙ ЖИЗНИ?

Что же мешает людям изменить свою жизнь к лучшему? Вот их ответы: отсутствие поддержки со стороны государства (30,8%), нет силы воли для подъема к другой жизни (24%), ничто не мешает, сам не хочу менять ее (23,3%). И еще один важный ответ: недоверие людей, на мне стоит клеймо отверженного (17,3%).

А ведь стремление к лучшему выражено очень заметно. В своих ближайших планах люди на первое место ставят намерение вернуться к нормальной жизни — 67,5%. Не строят никаких планов, заявляют, что все идет нормально, лишь 12% опрошенных. Полная уверенность в том, что их намерения и планы претворятся в жизнь, есть только у 19,5%.

Что же должны сделать государство и общество, чтобы люди возвратились к нормальной жизни? 47,3% убеждены, что самое главное — обеспечить людей постоянным жильем и работой. Вторая по значимости мера — пересмотреть неправедные законы, препятствующие на пути к нормальной жизни. Об этом говорят 28,5%. И лишь по мнению 18% опрошенных «ничего не надо делать, оставьте нас в покое».

Чтобы выяснить истоки характера бомжей, установить, как формировались их установки, ориентация на определенные нормы и ценности, задавался вопрос: «В какой семье вы росли?». Опрошенные нами бездомные разделилась примерно поровну на тех,

что росли в полной и неполной семье (воспитывала одна мать, отца не было). Следовательно, эти критерии решающего значения не имеют, так же как и состав семьи.

Более определенная картина вырисовывается при ответах на вопрос о материальном положении семьи. Семьи, откуда происходят 89% опрошенных, жили несколько беднее среднего (для данного региона России) уровня или средне, как большинство семей. 47,3% опрошенных ничего хорошего о своем детстве сказать не могут, еще 10,5% затрудняются сказать что-то определенное.

* * *

Итак, было опрошено 133 человека, 101 мужчина и 32 женщины. Возраст от 20 до 60 лет, самая многочисленная группа — от 31 до 40 лет. Обращает на себя внимание довольно высокий уровень образования бездомных: 6 из них окончили вуз, 16 — получили среднее специальное, 101 — среднее общее и неполное среднее образование.

Если представить в обобщенном виде социальный портрет бездомных, опрошенных в городе Вологде, он будет выглядеть следующим образом. Это в полном смысле слова дети трудового народа: 83,3% происходят из семьи крестьян или рабочих. В большинстве своем они далеко не старые люди, с довольно высоким уровнем образования. В своей добездомной жизни больше половины опрошенных работали в сфере материального производства. Большинство имеют длительный трудовой стаж.

Этих людей нельзя считать пропащими: 67,5% их намерены изменить свой образ жизни и стать нормальными членами общества. Многие из них хотели бы надеяться на помощь со стороны общества и государства. Если такая помощь будет им предоставлена, то многие предпочтут жить в небольшом городе или в деревне, а трудиться в сельском хозяйстве или в промышленности, на производстве. Подавляющее большинство считают, что у них хватило бы для этого умения, половина согласны поучиться.

Чем же и как им помочь? Разумеется, помогать имеет смысл лишь тому, кому еще можно помочь, кто хочет, чтобы ему помогли.

Естественно, что до высот христианского человеколюбия нашему обществу в его нынешних экономических условиях не подняться. Однако оказать людям помощь на уровне общепринятых в цивилизованных странах мер благотворительности и милосердия — просто необходимо.

Чрезвычайно важна и разработка мер экономического, административного, законодательного порядка, направленных на предоставление бездомным постоянного жилья, на их трудоустройство, обучение и профессиональную переориентацию. Программа социальной реабилитации должна быть дифференцированной в зависимости от особенностей лиц, входящих в эту группу.

ЛИЦЕВЫЕ СЧЕТА В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

В. П. КУВШИНОВ,
производственное объединение «Север»,
Новосибирск

Система планирования, при которой мы жили долгое время, устраивала нас своей стройностью и традиционностью. Сложившийся порядок контроля позволял, начиная от главных управлений министерств до специализированных отделов предприятия, держать под наблюдением составление и выполнение программ социального развития. Без них, независимо от того, плохие они или хорошие, эффективные или нет, невозможно было строительство жилья, спортивных сооружений, объектов здравоохранения, проведение различных мероприятий и т. д. Из года в год, из десятилетия в десятилетие повторялось одно и то же. Заработанные трудовыми коллективами средства стекались в центр и оттуда уже распределялись на места — кому больше, кому меньше. Достоинства руководителя определялись умением, используя личные связи, какие-то побочные каналы, выхлопотать в Москве дополнительные финансовые вливания, что считалось проявлением особой деловой активности и профессионализма.

Сегодня мы, как и все, оказались в водовороте перемен. Старые испытанные методы работы уже не годятся, возникают новые, но они еще не освоены до конца и, главное, непонятно, что делать с тем, что мы накопили за прошлый период хозяйствования? Например, наше предприятие, основываясь на многолетней практике, разработало довольно продуманную систему социального развития. Перспективная программа вплоть до 2000 г. имела всевозможные ответвления, учитывала все до мелочей. Ставились вполне определенные задачи: увеличить приток кадров на завод, сократить текучесть, создать более-менее приличные условия для работы и отдыха. Каждый год программы пересматривались, вводились новые направления, корректировались сроки и, надо сказать, мы добивались существенных результатов. Подсобные хозяйства, мощные спортивные комплексы, медицинские учреждения, свой профилакторий, пионерский лагерь, один из крупнейших в городе, и многое, многое другое — хорошее тому свидетельство. Сейчас важно не растерять то, что собиралось по крупицам. Для этого используются неизвестные ранее формы организации, связанные с приватизацией, акционированием, поиском но-

вых структур и т. д. Мы стремимся наши стадионы, клубы, спортивные залы и площадки, базы отдыха сделать рентабельными. И потому активно внедряем самофинансирование, даем возможность заниматься коммерческой деятельностью, поощряем платные услуги, чтобы компенсировать, пусть и не в полной мере, затраты на содержание обьектов. Речь идет о самом настоящем выживании. Большие надежды мы возлагаем на предприимчивость обслуживающего персонала. В скором времени многие коллективы, занятые в социальной сфере, получат статус юридического лица и откроют свой расчетный счет в банке. У них появятся дополнительные возможности для проявления изобретательности и хозяйской сметки.

Но на предприятии все чаще задаются вопросом: кому принадлежит все, что мы накопили? Ответ, что всему коллективу, и потому часть своей зарплаты мы должны сдавать в общую копилку, теперь мало кого устраивает. Кто не занимается спортом — не желает платить за спортивные сооружения, кто всегда здоров, против того, чтобы тратиться на больницы и профилактории, а тех, у кого нет ребенка или он уже вырос, совсем не радует перспектива содержать детский сад для чужого. Слова о том, что общественные фонды есть проявление гуманизма и коллективизма, не находят больше отклика в людских душах. Особенно в условиях растущей инфляции. Однако и попытка раздать все напрямую в виде заработной платы, скорее всего, закончится полным провалом.

Мы не можем тогда гарантировать, что получивший свою долю общественных фондов использует их по назначению. Непонятно также, как быть, например, с воспитательницами и нянечками — или мы своими действиями собираемся приумножить растущий отряд безработных? Да и получат ли дети где-то на стороне то, что они имеют в наших детских садах с их оздоровительными комплексами, зимними садами, летними дачами, бассейнами, саунами и специальным курсом дошкольной подготовки?

Средства, предназначенные в общественные фонды потребления, мы решили не раздавать «живыми» деньгами, а перечислять каждому работнику предприятия на специально заведенные для этого лицевые счета. Данный метод имеет четкую направленность, и если в лицевом счете есть статья, отведенная на содержание ребенка, предприятие переведет нужную сумму в детское учреждение, а не в винный отдел гастронома. Никаких обходных путей здесь быть не может. Другое дело — как правильно распределить то, что предприятие получило в виде прибыли за месяц или за год. Принцип «всем поровну» повлечет за собой массу недовольных и послужит поводом для многочисленных конфликтов в коллективе. На мой взгляд, при распределении следует исходить из личного вклада каждого в развитие производства. Мерилом здесь могут служить такие критерии, как стаж, профессия

или уровень заработной платы. Причем последняя и послужит отправной точкой, основой механизма распределения. Зная величину средней заработной платы у вас или у меня, нетрудно подсчитать, сколько прибыли приходится на каждый ее рубль. Другими словами, устанавливается прямо пропорциональная зависимость между средней зарплатой и долей прибыли, на которую может рассчитывать каждый работник предприятия.

Но здесь возникает одно «но», хорошо знакомое всем трудовым коллективам: есть подразделения, имеющие большую долю прибыли, а есть — меньшую. Идет это от различий основного и вспомогательного производства, от характера продукции. Вот тут и возникает камень преткновения: как поступить по возможности честно, чтобы никого не обидеть. Выравнять возможные перекосы мы собираемся с помощью коэффициентов. Они выводятся из отношения доли прибыли на рубль продукции в различных производствах к общей зарплате.

Теперь несколько слов о том, как наш работник сможет распорядиться своим лицевым счетом. Все данные собираются в вычислительном центре, раз в квартал они расходятся по подразделениям. Получив табуляграмму, каждый видит под определенным кодом сумму, скопившуюся на его лицевом счете. Согласно положению, он может ее использовать только на социальные нужды. Например, кто-то захотел поехать в дом отдыха, он пишет заявление, бухгалтерия производит взаиморасчет, информация поступает на ВЦ. Работник предприятия в любое время может проверить, какую часть из прибыли предприятия он получил, сколько сняли за путевку (ее стоимость обозначена в специальной графе), сколько на его лицевом счете осталось и т. д. По этой же схеме происходит оплата детских дошкольных учреждений — детского сада, яслей.

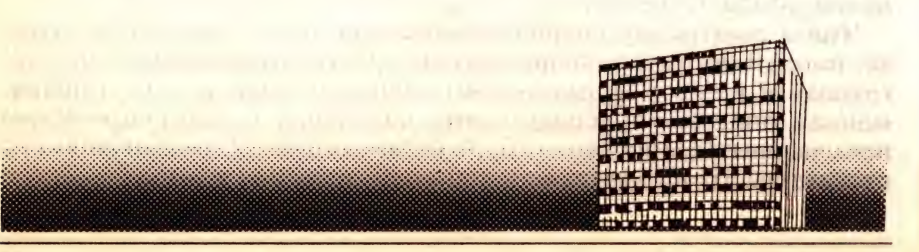
Не возникает проблем, если родители работают на одном предприятии. Мы перечисляем часть прибыли и тому и другому, они складываются и со своих личных счетов переправляют деньги по назначению. Сложнее, когда в нашем объединении трудится только папа или мама или когда не хватает определенной суммы на приобретение чего-то. В таких случаях предприятие может произвести дополнительные начисления на лицевой счет. При этом учитываются все обстоятельства, в связи с которыми производится доплата, ходатайство профкома и т. д. Сейчас есть возможность использовать в случае необходимости деньги других фондов — развития производства, например.

Так что источники пополнения лицевых счетов всегда найдутся. Другое дело, что есть определенные категории затрат, которые оплачиваться по лицевым счетам не будут, прежде всего убыточное жилищно-коммунальное хозяйство. Предприятию еще долго, пока не решится вопрос о приватизации жилья, придется нести бремя этих расходов.

Строительство жилья вообще порождает сейчас многочисленные сложности. В былые времена мы часть прибыли через ОКСы — нашего заказчика — отдавали в подрядные организации и таким образом возводили дома, а потом распределяли квартиры. Но строить старым способом становится все труднее: в себестоимость закладываются такие умопомрачительные коэффициенты, строительство обходится так дорого, что предприятию, как бы оно ни процветало, все труднее тащить на себе столь тяжкую ношу. Мы строим пока, как и строили раньше, но с каждым новым домом все острее ощущаем тупиковость ситуации. Лицевые счета не решат проблему, но намного облегчат заботы администрации. Обладатель лицевого счета получает одно важное преимущество — свободу выбора, чем он и отличается от своего двойника, прозябающего на полном государственном обеспечении. Отныне он может, оценив свои накопления на лицевом счете и взяв дополнительную ссуду, подумать о строительстве индивидуального дома или квартиры либо найти другие варианты.

Недавно в новом российском законодательстве появилось понятие аренды жилья, и мы попытались им воспользоваться, чтобы хоть как-то остановить процесс «растаскивания» жилого фонда предприятия. Очень часто наши работники, особенно молодые, получив квартиру, подают заявление на увольнение. Таким образом, жилье, построенное на коллективные средства, уходит на сторону. Несправедливость подобных «дарений» понятна всем. Мы разработали свою систему раздачи жилья: отныне мы не выдаем ордер, а сдаем квартиру по договору аренды всем, кто проработал на предприятии менее 10 лет. По новым правилам владелец не может ее поменять или приватизировать, не может он и уволиться. То есть мы как бы закрепляем работника на десять лет на заводе.

Читатель вправе задать вопрос: не противоречат ли все эти меры закону о приватизации? Уверен, что нет. Во-первых, наши действия тоже имеют юридическую основу. Во-вторых, они не отрицают введение частной собственности на жилье. По истечении срока аренды владелец квартиры автоматически получает ордер и дальше уже вправе получать по своему усмотрению. На переходный период, пока мы постепенно не расстанемся с общественными фондами потребления, такой механизм, наверное, необходим.



Рассчитываем сбалансированные внутрипроизводственные цены

Н. В. ВОРОЖБИТ,
директор малого исследовательского предприятия «Система», Одесса

Перспективное направление перестройки хозяйственного механизма предприятия — разукрупнение, превращение предприятия в ассоциацию. При этом для сохранения целостности необходим баланс между ценами всех подразделений на продукцию, работы, услуги.

Предлагается следующая последовательность действий. Необходимо проанализировать действующую систему оплаты труда и других выплат работникам предприятия из фондов потребления. Для согласования интересов работника, подразделения и предприятия следует разделить выплаты на две группы — из дохода подразделения (С) и из дохода предприятия (В).

Из дохода подразделения производятся выплаты лишь по тем событиям, на которые его коллектив может повлиять собственными усилиями. То, что происходит за пределами его влияния, оплачивается из централизованных фондов предприятия (оплата гособязанностей, учебных отпусков, доплата кормящим матерям, учащимся в период практики и т. д.). В противном случае «виновников» этих выплат будут выживать из подразделений. Общие фонды предприятия будут формироваться за счет взносов всех подразделений, чтобы можно было контролировать их расходование.

Следует внести изменения в систему оплаты труда и других выплат из фонда потребления, которая сформировалась к началу преобразований. Например, образовались новые или были упразднены некоторые подразделения. Необходимо условия оплаты поставить в зависимость от условий деятельности подразделений и предприятия, исключив влияние случайных факторов. Поскольку изменение условий хозяйствования требует изменения структуры предприятия, они должны быть отражены в распределении фонда потребления.

Чтобы связать внутрипроизводственную цену с предметом труда, все выплаты из дохода подразделения следует сгруппировать по подгруппам: C_1 — все виды оплаты по сдельным расценкам и повременная оплата, непосредственно связанная с технологическим процессом подразделения; C_2 — остальные выплаты. Как видно, с предметом труда непосредственно связана подгруппа C_1. Она и

будет связующим мостом между организационно-технологическими и экономическими отношениями.

Затем следует вычислить коэффициент внутрицеховых накладных расходов (K_1), который определяется отношением сумм выплат С и В и C_1.

Зная сдельную расценку либо тариф повременной оплаты за конкретную работу, продукцию, услугу, через K_1 можно определить приходящуюся на них долю внутрицеховых накладных расходов и доход подразделения от выполнения этой работы.

Следующий шаг — распределение дохода подразделений в связи с выполняемыми ими функциями. Фонд потребления, получаемый каждым подразделением за выполнение своих функций, содержит практически все связи внутрипроизводственной кооперации, которые в традиционном механизме распределения явно не выражены. Предлагаемые преобразования предполагают взаиморасчеты между подразделениями предприятия. Каждое подразделение имеет текущие работы, выполняемые для других подразделений предприятия или внешних заказчиков; общие работы, выполняемые для всех или нескольких подразделений; перспективные работы, которые не имеют конкретного подразделения-заказчика, но станут нужны в будущем. Заказчиком по общим и перспективным работам выступает дирекция. **Нужно также определить направление и объем услуг, оказываемых подразделениями предприятия по внутризаводской кооперации, и направление передачи дохода между ними.** Понятно, что оно совпадает с организационно-техническими связями, а доход передается согласно экономическим связям.

Объем услуг можно определить прямым счетом по передаче изделий между подразделениями предприятия, методом косвенного распределения, например, по соотношению стоимости оборудования в цехах предприятия, по количеству работников, выполняющих услуги для данного подразделения, или по другому основанию, экспертной оценкой. Результаты анализа могут быть представлены в виде таблицы. Она фиксирует прошлый опыт предприятия — сложившуюся номенклатуру, структуру внутрипроизводственных связей, пропорции между функциями подразделений предприятия и т. д. Будем считать, что все эти условия в момент перехода сохраняются. Новый механизм, обладающий свойствами саморегулирования, сам установит новые пропорции. Разница между выручкой и затратами составит доход подразделения.

Коэффициенты накладных расходов подразделений от внутризаводской кооперации определяются отношением цены на работу, услугу к сумме выплат.

В цене работы, услуги каждого подразделения содержится доход данного подразделения, доход тех подразделений, которые оказывают ему услуги по внутризаводской кооперации, и доля отчислений в общие фонды предприятия. Изменение соотношения

между функциями хотя бы по одной из связей между двумя любыми подразделениями изменяет коэффициенты накладных расходов от внутризаводской кооперации по всем подразделениям предприятия.

Расчет цен на первом этапе выполняется так:

* нормируется сдельная расценка на продукцию подразделения, работы, услуги в сумме с повременной оплатой, непосредственно связанной с технологическим процессом данного подразделения. В подразделениях с повременной оплатой нормируется работа, непосредственно связанная с технологическим процессом данного подразделения;

* полученная величина умножается на коэффициент внутрицеховых накладных расходов $К_1$ — так определяется доход подразделения;

* доход подразделения умножается на коэффициент накладных расходов от внутризаводской кооперации $К_2$ — так определяется внутрипроизводственная цена:

$$Ц = Расц. \times К_1 \times К_2 .$$

Если подразделение стоит не первым в производственной цепочке, то цена рассчитывается по формуле:

$$Ц_k = \sum_{i=1}^{n} Ц_i + Расц.k \times К_{1k} \times К_{2k},$$

где $Ц_i$ — внутрипроизводственная цена полуфабрикатов, работ или услуг, полученных подразделением от других подразделений;

Расц. k — расценка k-го подразделения;

$К_{1k}$ — коэффициент внутрицеховых накладных расходов;

$К_{2k}$— коэффициент накладных расходов от внутризаводской кооперации k-го подразделения.

На втором этапе во внутрипроизводственные цены необходимо внести весь доход предприятия, включая фонды развития производства и социального развития. В связи с этим определяется сложившееся распределение этих фондов по подразделениям предприятия на момент преобразований с необходимыми коррективами, о которых говорилось выше, изменяется доход подразделения. Дальнейший ход расчетов аналогичен расчетам на первом этапе.

Наконец, **на третьем этапе** к внутрипроизводственной цене второго этапа следует добавить стоимость сырья, материалов, полуфабрикатов, покупных изделий со стороны. Это можно сделать прямым счетом либо косвенным распределением для тех материалов, которые нельзя точно нормировать для конкретного изделия. Внутрипроизводственные цены на продукцию, работы и услуги подразделений станут равными ценам внешней реализации.

Приведенные этапы расчетов внутрипроизводственных цен на продукцию, работы и услуги подразделений предприятия имеют самостоятельное значение.

Это подтверждено практической реализацией отдельных этапов предложенной нами методики в организации арендаторов рязанского завода «Теплоприбор», на московском акционерном предприятии «Электромеханический завод имени Владимира Ильича», в черновицком объединении «Кварц» и др. Если стоимость сырья и материалов незначительна, можно ограничиться первым и вторым этапами. Расчеты за сырье, материалы будут производиться «из общего котла». Правда, в этом случае не включается механизм экономного расходования материальных ресурсов. Если коллектив считает возможным не образовывать фонды развития производства и социального развития в подразделениях, то реализуются первый и третий этапы. В этом случае ограничивается самостоятельность подразделений в части относящихся к ним функций. Ясно, что в обоих случаях внутрипроизводственные цены будут отличаться от цен внешней реализации.

Можно делать так...

Как организовать конверсию

Р. Ш. КАРИМОВ,
экономист,
Казанское моторостроительное производственное объединение

Основная задача нашей программы конверсии — создание авиадвигателей для гражданской авиации. Последнюю четверть века объединение работает в тесном контакте с выдающимся конструктором авиационных двигателей Н. Д. Кузнецовым. За эти годы освоено семейство двигателей НК-8 для самолетов ИЛ-62, ТУ-154, ИЛ-86. Предусматриваются также следующие направления работы: утилизация снимаемых с эксплуатации авиационных двигателей в народном хозяйстве; разработка перспективных типов газотурбинных установок на базе опытных и перспективных двигателей; проведение исследований по созданию опережающего научно-технического задела; передача накопленного научного опыта предприятиям машиностроения, занимающимся созданием газотурбинных установок для энергетики и газоперекачки. Одно только последнее направление повысит коэффициент полезного действия этих установок на 7—10%. Это означает экономию топлива (в ценах 1990 г.) на сумму 50—70 млн руб. на каждые 100 выпущенных установок средней мощности. А в ценах 1991 г. это составит не менее 100—140 млн руб. Выручка от продажи установок будет более 400 млн руб. в ценах 1990 г. и не менее 1 млрд руб. — в ценах середины 1991 г. Утилизация других типов авиадвигателей позволит получить тепловые машины для

очистки аэродромов и железнодорожного полотна, установки для сушки зерна, приводы буровых установок, генераторы инертного газа для тушения пожара и др.

Комплексный план научных исследований и опытно-конструкторских разработок, связанных с конверсией, на 1992—1993 гг., сделанных совместно с Казанским филиалом Института двигателестроения, предусматривает освоение самого современного винтовентиляторного авиадвигателя НК-92 для новых пассажирских авиалайнеров ИЛ-96 и ТУ-204; двигателя НК-114, создаваемого на базе двигателя НК-92. Одно из главных достоинств нового авиадвигателя — экономичность. На опытном экземпляре при стендовых испытаниях достигнут удельный расход топлива в два с лишним раза меньше, чем на авиадвигателях, ныне находящихся в эксплуатации. Его использование уменьшит потребность в топливно-энергетических ресурсах. Он заменит авиадвигатели на самолетах ИЛ-76, ИЛ-86 и ТУ-154. Осуществление этого проекта высвободит значительное количество двигателей; поэтому необходимо срочно рассмотреть возможность их использования в народном хозяйстве. Видимо, следует, если это технически возможно, спроектировать «под них» фюзеляж нового самолета гражданского назначения.

Изделие разделено на основные узлы, которые закреплены за заводами, привлеченными к освоению. В условиях конверсии это дает возможность использовать освободившийся интеллектуальный и производственный потенциал. Из участвующих в работе предприятий выбирается такое, где условия для работы над определенным узлом более подходящие. Каждый узел доводится на специальных установках — это даст экономический эффект при сборке опытного авиадвигателя, так как резко сократится объем доводочных работ.

Сборка авиадвигателя проводится на нескольких предприятиях. Такой метод освоения нового изделия был разработан еще в 1982 г. при производстве двигателя НК-16СТ — газотурбинного привода для компрессора газоперекачивающих станций. Тогда западные страны отказались от поставок их в СССР, и было принято решение об оперативном обеспечении строящихся ниток газопроводов из азиатской части страны в европейскую отечественными газоперекачивающими станциями. На казанском научно-производственном объединении «Труд» была разработана конструкция привода на базе отработавших ресурс авиадвигателей НК-8-2У. Сборка была поручена нашему предприятию. Семь предприятий авиационной отрасли поставляли по кооперации узлы и детали. В итоге была создана газоперекачивающая станция с мощностью привода 16 МВт. В настоящее время привод полностью изготавливается собственными силами.

Для освоения авиадвигателя руководство объединения создало целевое малое предприятие «РОКАД». Основные направления его

деятельности — разработка и внедрение технологических процессов, освоение новых изделий и оформление технической документации. Его учредителями стали ведущие предприятия отрасли.

Работники малого предприятия заключают договоры со службами, отделами и цехами, в которых предусматривается освоение новых узлов и деталей высокого качества и в установленные сроки. Финансирование производят учредители «РОКАДа», которые, в свою очередь, финансируются фирмой генерального конструктора за товарную сдачу объема работ, оговоренного им и учредителями. Этот метод освоения новых изделий как бы приобщает производственные коллективы ВПК к рыночным отношениям.

Сейчас прорабатывается схема создания консорциума по производству двигателя НК-114. Входящие в него предприятия осваивают отдельные узлы и элементы изделия. Новые финансовые взаимоотношения между партнерами предусматривают несколько вариантов финансирования работ:

* заказчик как юридическое лицо, выпускающее финишную продукцию, может напрямую финансироваться потребителем-заказчиком самолета;

* создается уставной фонд, объем которого включает все затраты до полного освоения и испытания (возможен вариант — до получения сертификата) двигателя, причем каждый участник вносит свою долю по взаимной договоренности;

* каждый из партнеров вносит свой вклад в создание двигателя в соответствии с имеющимися в его распоряжении ресурсами (интеллектуального или материального характера, или того и другого); каждый из них также может воспользоваться кредитом банка.

При достижении конечной цели консорциума дивиденды распределяются по договоренности между партнерами. Таким образом упорядочатся экономические взаимоотношения фирмы генерального конструктора и предприятий серийного производства. До последнего времени фирмы генерального и главного конструкторов после испытаний выдавали таким предприятиям техническую документацию, а в процессе производства и эксплуатации осуществляли только авторский контроль (я намеренно исключаю здесь другие виды совместных работ — увеличение ресурса, конструктивные изменения и т. д.). В новых условиях эти фирмы будут развиваться за счет прибыли от реализации двигателей, а ее можно получить двумя способами. Первый — выпускать конкурентоспособное на внутреннем и международном рынках изделие, т. е. массовое производство имеет смысл развивать только в том случае, если двигатель опережает по своим параметрам авиадвигатели других фирм, причем в перспективе на несколько лет. Второй — совместными усилиями снижать себестоимость изделия при серийном производстве и в сфере эксплуатации.

Необходимо также особо рассмотреть методику получения дополнительной прибыли за счет плавающего изменения цен. В на-

стоящее время и, видимо, в обозримом будущем предприятия авиадвигателестроения будут монопольно производить двигатели и реализовывать их монопольным потребителям. Все проблемы решаются при этом двумя договаривающимися сторонами. Современный самолет сегодня создается за 6—8 лет. Поскольку стоимость двигателя определяется в ограниченном рыночном пространстве, при формировании цены возможен возврат к использованию затратного метода.

С этим временно (до развития полноценных рыночных отношений), видимо, можно согласиться, если внести некоторые уточнения. Возьмем для примера фонд потребления, который практически включается в себестоимость товарной продукции. Основой формирования фонда потребления, а следовательно, и себестоимости изготовления двигателя, должна быть потребительская корзина, где учитываются региональные фактические расходы (например, при нормативных расчетах не принимаются во внимание водка, табак и т. д.) по номенклатуре потребления и объему расхода на одного человека в расчете на год. Кроме того, цены на эти изделия должны быть приняты рыночные.

Предприятия могут принять решение о размере минимальной цены двигателя, если таким образом будет составлен расчет величины в денежном выражении потребительской корзины на одного человека. Однако этот метод применим при соблюдении двух условий: если рыночные цены на товары и услуги, входящие в потребительскую корзину, растут, вводится коэффициент, корректирующий цену двигателя в сторону увеличения (плавающие цены); нормативный показатель прибыли (в отношении единицы изделия) остается постоянным.

Мне кажется, что так можно выжить в рыночных условиях, когда и производитель, и потребитель — монополисты. Но рост цены не может быть бесконечным. Ее предел — такая величина, когда эксплуатирующие организации начнут работать бесприбыльно, т. е. конечный потребитель (в нашем примере пассажир) не будет в состоянии приобрести авиабилет. Это будет длиться до тех пор, пока рынок не выравняет стоимости.

Подобное положение сложилось в связи с тем, что ВПК, создавая уникальные изделия, реализует их Министерству обороны за невысокую цену. Кстати, такие уникальные авиадвигатели, которые производим мы, способны выпускать из своих материалов, с участием своего технического персонала, рабочих, и на своих производственных мощностях только три государства в мире.

А в нашей экономике у такого авиадвигателя — мизерная цена...



СОЦИАЛЬНАЯ ИММУНОЛОГИЯ

А. А. АВАКЯН,
кандидат экономических наук,
Красноярск

Иммунология — наука об иммунных системах живых организмов. Исходя из гипотезы об аналогии общества (социума) и человеческого организма, социальная иммунология рассматривает общество как живой организм и изучает системы социальных институтов, призванных обеспечить его выживание.

Гипотеза о подобии человеческого и социального организмов позволяет осуществить вариантное прогнозирование социальных процессов, предсказать возможные последствия той или иной реорганизации системы социальных институтов на основе законов иммунологии. Конечно, можно обозвать это умственной эквилибристикой и отмахнуться от нелепости самой идеи подобия человека и общества. Куда сложнее увидеть аналогии, о которых пойдет речь. Однако, на мой взгляд, дело стоит того, поскольку позволяет по-новому осмыслить суть и смысл социальных процессов, закономерности выживания и гибели человеческих обществ.

Каждый вид живых организмов на Земле — от мельчайших бактерий и грибков до человека — входит в качестве звена в одну или несколько пищевых цепочек, в которых представители вышестоящих звеньев питаются нижестоящими. Если по тем или иным причинам тот или иной вид исчезает, пищевая цепочка перестраивается: звено, стоящее выше, должно найти замену, а на звено, стоящее ниже, должны найтись другие едоки.

Успехи гомо сапиенс в борьбе за существование расстроили или нарушили пищевые цепочки, в которые он входил в качестве «блюда». Человечество утратило часть естественных регуляторов своей численности, а оставшиеся (паразиты, бактерии) утрачивали свою эффективность пропорционально успехам медицины. Природа не терпит пустоты, и место выбывающих звеньев занял сам гомо сапиенс, который с помощью войн, убийств, казней и т. п. успешно соперничал не только с хищниками, но и с опустошительными эпидемиями оспы и чумы.

Особенность человеческого общества состоит в том, что если для прочих биологических видов принято говорить лишь о пищевых цепочках, то относительно человека правильнее говорить о цепочках материальных благ (тепло, одежда, обувь, инструменты и т. п., включая предметы роскоши). В борьбе за них участвуют не только отдельные разновидности, но и их сообщества (социаль-

ные организмы). Борьба социумов за звенья более высокого уровня в цепочках материальных благ приводит, в конечном счете, к росту или сокращению рождаемости и смертности, а в предельном случае — к исчезновению проигравших с лица Земли (сюда входит и ассимиляция их победителями).

МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ И ПРИМЕРЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ

Итак, социальная иммунология предполагает подобие социальной иммунной системы государства и иммунной системы человека. Если же эти системы подобны, то, заменив в описании иммунной системы человека биологические термины на соответствующие им социальные, мы получим описание идеальной социальной иммунной системы государства (СИС).

Рамки журнальной статьи не позволяют привести все эти аналогии полностью, поэтому в качестве иллюстрации даны лишь отдельные фрагменты. Описание иммунной системы человека заимствовано из статьи Л. Жароффа («За рубежом» № 28 (1461) за 1988 г.). Для большей наглядности аналогии приведены в таблице друг против друга.

ИММУНИНАЯ СИСТЕМА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОРГАНИЗМА	СОЦИОИММУННАЯ СИСТЕМА
Наше биологическое оружие	*Наше социологическое оружие*
1. Наш организм постоянно бомбардируют вирусы, бактерии и другие микроорганизмы. Вторгшись, они начинают свою атаку с размножения. В течение нескольких минут иммунная система, почувствовав присутствие захватчика, разворачивает свои войска.	1. Всякий социальный организм постоянно бомбардируют социальные паразиты разных видов. Вторгшись, они начинают свою атаку с окружения себя себе подобными (сообщниками). Через определенное время иммунная система, почувствовав социальные последствия этого вторжения, разворачивает свои войска.
2. Чистильщики, в том числе нейтрофилы, одними из первых прибывают на встречу с инфекцией. Они рождаются в костном мозгу и живут лишь несколько дней.	2. Социочистильщики, в том числе контролеры, ревизоры, милиционеры (полицейские), одними из первых прибывают на встречу с социоинфекцией. Они постоянно работают в специализированных подразделениях правоохранительных, ведомственных и некоторых иных органов. Их встречи в качестве чистильщиков с социопаразитами происходят либо случайно в ходе регулярных плановых мероприятий (обходов, инспекций, ревизий, проверок и т. д.), либо целенаправленно — при проверке сигнальной информации (сообщений, жалоб и т. д.).

* * *

4. Макрофаги — это долгоживущие чистильщики, которые мигрируют в организме и пожирают чужеродные вещества, а также остатки клеток. Они сигнализируют другим клеткам иммунной системы о необходимости вступить в борьбу.

4. В социоиммунной системе роль макрофагов исполняют обычно коллегиальные органы — постоянно действующие комитеты, комиссии, а также руководители достаточно высокого ранга, наделенные полномочиями увольнять, отдавать под суд, расформировывать подразделения. Они сигнализируют другим подразделениям социоиммунной системы о необходимости вступить в борьбу.

* * *

24. Одна из наиболее опасных ошибок иммунной системы — отказ различать свое и чужое. В результате возникают так называемые аутоиммунные заболевания, тяжелые, а иногда смертельные. Десятки болезней, ранее представлявших загадку для врачей, сейчас считаются аутоиммунными. При этих заболеваниях иммунная система избирательно нападает на некоторые органы и ткани, разрушая клетки или их компоненты, которые она по ошибке определяет как чужие.

24. Одна из наиболее опасных ошибок социоиммунной системы — отказ различать свое и чужое. В результате возникают так называемые аутоиммунные социальные заболевания, тяжелые, а иногда смертельные. Десятки, если не сотни социальных заболеваний, считающиеся результатом инфекции социальных паразитов, могут быть диагностированы как аутоиммунные. Среди них репрессии против «врагов народа», преследования еретиков, культурная революция в Китае и многое другое. При этих и других аутоиммунных заболеваниях социоиммунная система избирательно нападает на некоторые классы, слои, прослойки, национальности, социальные группы, уничтожая их целиком или ограничиваясь категориями их представителей, которые она по ошибке определяет как чужие.

ДИАГНОЗ И ЛЕЧЕНИЕ

В наши дни мы имеем богатейший спектр социальных болезней, в том числе эпидемических, и боремся с ними наугад, не умея увидеть возбудителей. К сожалению, даже мысль об их существовании воспринимается как ересь.

Попытаюсь на основе метода социальной иммунологии описать, как еще в 1988 г. был сделан прогноз процессов, происходивших в СССР.

Клиническая картина и протекание социальной болезни государства полностью подобны таковым у пациентов, инфицированных вирусом СПИД. Соответствующий социовозбудитель инфекции можно назвать «вирусом тоталитаризма», а его носителей — «тоталитариями».

Приведу отдельные выдержки из клинической картины государства, пораженного вирусом тоталитаризма.

...Проникнув в социальный организм государства, тоталитарии направленно захватывали органы и подразделения, наделенные по отношению к другим властными полномочиями — высшие законодательные, судебные и исполнительные ведомства, а также руководящие органы организаций, распределяющих ресурсы всех видов и контролирующих это распределение. Именно эти органы являлись главными мишенями тоталитариев, в них они размножались, и именно дисфункция (т. е. неудовлетворительное выполнение своих функций) этих органов определяет клиническую картину социальной болезни.

Поражение вирусом тоталитаризма верховной власти — центрального органа СИС — привело к тому, что деятельность СИС полностью расстроилась и социальный организм государства не может противостоять различным возбудителям социоинфекций. Развился социальный иммунодефицит, приведший к тяжелым поражениям органов управления, распределения и контроля коррупцией, местничеством, взяточничеством и сращиванием с организованной преступностью, которые в здоровом обществе практически никогда не превышают допустимого уровня. Одним из серьезных следствий социоинфекционных поражений является развал экономики, дефициты и сопутствующие им процессы морального разложения кадров...

... Первым симптомом социоиммунодефицита явилось увеличение управленческого аппарата, которое сопровождалось деформациями экономических и политических структур. Этот рост сохранялся длительно. Затем развились общий спад производства, снижение производительности труда, перебои в снабжении. Типичными явились лежащие на поверхности симптомы иммунодефицита в виде массовой некомпетентности, хамства, систем коллективного вымогательства и поборов. Благодаря большим ресурсным возможностям (запасам сырья) этот период растянулся на несколько десятилетий...

Все, что мы наблюдаем сегодня — эпидемический рост преступности, формирование множества партий и движений, борьба за национальное самоопределение и суверенитеты — все это закономерные процессы, имеющие аналогии на иммунологическом уровне. Смутное время распада государства обостряет борьбу за

выживание. Дисфункция официальных органов социальной иммунной системы ведет к образованию новых и включению в действие ранее заторможенных иммунных механизмов. Если вспомнить, что задачей иммунных систем является различение генетически своего от генетически чужого и освобождение от последнего организма, то станет ясно, почему национальный признак, как наиболее простой и надежный, ставится на первое место, особенно у небольших по численности народов, наций и этнических групп, чье выживание в этом качестве оказалось под угрозой. Аналогично происходит образование новых партий как социальных общностей, нуждающихся в защите и стремящихся к выживанию.

Государство по имени СССР было, по моему мнению, обречено. В сущности, спасать нужно не его, а народы, населяющие страну. Простой распад на отдельные национальные государства и их группировки (союзы) ничего не дает. Каждому такому государству или союзу с той же неизбежностью грозит гибель, если они не примут кардинальных мер по лечению. Естественно, что все они поражены вирусом тоталитаризма, но в разной мере. Соответственно должны разниться и курсы лечения.

Подобие болезней означает подобие методов лечения. Поскольку социальный иммунодефицит подобен вирусному заболеванию, то и лечение по аналогии требует применения социальной вакцины или сыворотки, смотря по степени поражения вирусом.

Задача социовакцины — привить обществу иммунитет к вирусу тоталитаризма. Это достигается массированной обработкой общественного мнения через средства массовой информации, систему образования, художественную литературу, учреждения культуры. Общество должно непрерывно получать инъекции информации, формирующей устойчивые образы тоталитариев любых мастей, в какие бы одежды они ни рядились. Это должно дополняться и сопровождаться практическим обучением демократии — принципам, сущности, примерам. Ведь не секрет, что большинство из нас имеют самые туманные представления о демократии.

Необходим полный демонтаж социальных институтов нынешней системы и формирование новых с тщательным отбором кадров. Это означает проведение свободных демократических выборов законодательных органов всех уровней и формирование исполнительных, судебных, правоохранительных органов с соблюдением основополагающих демократических принципов: разделение властей, департизация органов управления, свобода слова, печати и собраний, реальная многопартийность, невмешательство государства в хозяйственную деятельность.

Социовакцина эффективна, если степень поражения вирусом тоталитаризма относительно невелика. В тяжелых случаях необходима социосыворотка.

Последняя включает в себя все компоненты социовакцины, однако требует срочной инъекции разовой ударной дозы по вводу в

главные социальные институты (Верховный суд, прокуратура, армия, МВД, госбезопасность) профессионально компетентных специалистов с незапятнанным прошлым (прежде всего на должности руководителей). Одновременно эти институты разом очищаются от всех, кто скомпрометировал себя службой тоталитаризму и лояльностью к нему. Сыворотка включает массированное привлечение лучших зарубежных специалистов по санации предприятий и организаций. Иначе говоря, сыворотка — это большое количество профессионалов, специально обученных распознаванию и нейтрализации тоталитариев на любых уровнях иерархии. Постепенность и тем более половинчатость реформ в запущенных случаях смерти подобны.

К сожалению, описание идеальной социальной иммунной системы заняло бы значительно больше места, чем сама статья. Но даже беглое сопоставление с нынешней системой показывает, что последняя, в сущности, не может называться таковой, поскольку в ней нет важнейших подсистем, обеспечивающих единство и взаимосвязь действий социальных институтов. Следовательно, даже если бы последние были полностью очищены от тоталитариев и укомплектованы одними профессионалами демократической ориентации, это лишь частично снизило бы дисфункции, но отнюдь не гарантировало эффективной защиты социума от социального паразитизма и связанных с ним социоинфекций.

Таким образом, применение как социосыворотки, так и социовакцины — это неотложная помощь. О выздоровлении здесь говорить не приходится. Поэтому необходимо заново спроектировать и создать принципиально новую систему, включающую аналоги всех подсистем и компонентов, входящих в иммунную систему человека.

ПРОГНОЗ

Постоянство клеточного и биохимического состава организма, обеспечиваемое иммунной системой человека, для федеративного государства означает недопустимость резкого различия в уровнях экономического развития, политического устройства, менталитетов входящих в него субъектов федерации. Между тем в бывшем СССР эти различия между республиками существуют объективно и устранить их практически невозможно даже силовыми методами. Следовательно, в конечном счете СССР неизбежно должен был распасться на ряд самостоятельных государств — каждое со своей иммунной системой. Вероятно их объединение не в один, а в несколько союзов федеративного или конфедеративного типа, смотря по степени совместимости. В обоих случаях каждое государство создаст собственную иммунную систему, а в рамках соответствующих союзов эти системы будут иметь некоторые общие подсистемы.

Экономические и политические связи между этими союзами и неприсоединившимися государствами будут строиться на основе норм международного права. Переходные процессы будут крайне болезненными с рецидивами тоталитаризма на уровне как руководства бывшего СССР, так и входивших в него государств.

Из множества партий и движений уцелеют и упрочат позиции только те, которые будут отвечать следующим критериям:

— совместимость с социальной иммунной системой государства;

— наличие собственной системы;

— действительная общность интересов входящих в них членов.

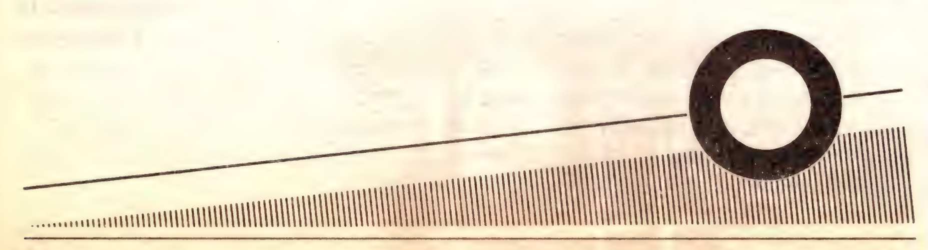
Аморфные, искусственные, «диванные» партии будут исчезать вскоре после образования. Равным образом не имеют будущего неоднородные по составу движения типа ДДР (под составом имеется в виду политическая ориентация).

Наиболее развитые в экономическом, культурном и политическом отношениях государства используют социовакцину (это уже имеет место в Прибалтике). Другим, сильнее пораженным вирусом тоталитаризма, под давлением экономической необходимости придется прибегнуть к социосыворотке. Наименее развитые пойдут по пути авторитарного государственного устройства. Здесь для цементирования единства населения и укрепления режима скорее всего будут использоваться религия и национализм, при этом будут притесняться национальные меньшинства и обостряться межгосударственные отношения с демократическими соседями.

Прогноз этот был сделан, повторяюсь, еще в 1988 г., и тот факт, что он предсказал появление ГКЧП и августовский путч, говорит о его жизненности. Думаю, что на основе данного метода может получить развитие целый спектр новых научных дисциплин под общим названием социальной медицины.

Еще раз отмечу, что сделанные выводы основаны на закономерностях и аналогиях, которые в статье опущены из-за недостатка места. Тех, кого они заинтересовали в полном объеме, могут обратиться к автору.

Адрес: 660090 Красноярск, ул. Менжинского, 12 б, кв. 96.
Тел.: 27-19-83 (р).



СПЕКУЛЯЦИЯ: СТАРАЯ ЛОЦИЯ В МОРЕ ЭМОЦИЙ

У нас давно уже выработалось стойкое и бескомпромиссное отношение к спекуляции как социальной язве, подлежащей не терапевтическому, а хирургическому лечению. В отличие от прадедов, считавших спекуляцию всего лишь одним из видов предпринимательской деятельности (см. словарь В. И. Даля). Эмоциональный потенциал народного негодования настолько велик, что наблюдались уже и случаи рукоприкладства.

А вот и другой подход, с академической бесстрастностью утверждающий, что «спекулировать — это покупать и продавать товары, фонды, акции и т. п. с риском потери и надежной прибыли в результате изменений в их рыночной цене».

Другими словами, одни и те же словесные абстракции, в зависимости от конкретных условий и принципов организации хозяйственной жизни, могут наполняться самым разным содержанием. Одно дело — спекуляция в развитой рыночной экономике, когда «покупать» легко может каждый член общества. В этом плане развитая рыночная экономика является поистине обществом равных возможностей.

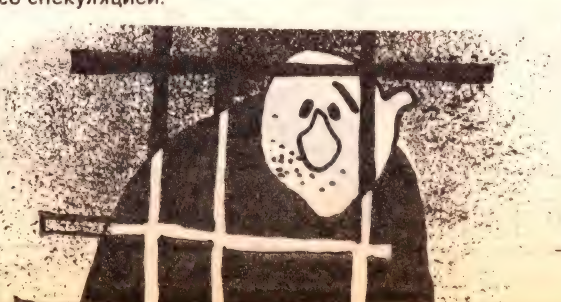
В командно-распределительной же экономике обмен денег на товар либо сужен до очень узкого ассортимента, либо вообще невозможен для большинства населения. Отсутствие рынка приводило к извращенной системе цен, а партийно-государственный тоталитаризм — к появлению привилегированного слоя лиц, имевших прерогативное право покупать дефицитные товары, цены на которые искусственно поддерживались на низком уровне и щедро дотировались из общенародной казны (госбюджета).

Вообще в вопросе спекуляции у нас была сотворена виртуозная деформация понятий. Своеобразно трактуемое чувство социальной справедливости идеологам «внутренней партии» удавалось переключить с привилегированного распределения на спекуляцию. Примечательно, что громче всех «Держи вора!» (то бишь спекулянта) кричали те, кто больше других повинны и в создании дефицитной командно-распределительной экономики, и в монополизации лучшего места у кормушки с дешевым дефицитом. Не меньшим лицемерием отличалось государство, которое, покупая по мировым ценам импортные товары, продавало их втридорога.

Так что же все-таки делать? Подключать органы госбезопасности к задержанию перекупщиков или поскорее подключать нашу экономику к рыночным механизмам? Сохранять и дальше монополию определенных потребителей или создавать цивилизованную конкуренцию производителей?

Увы, избавиться от этого респектабельного, но ненавидимого «нашими» спекулянта можно, либо пустив под откос рыночный поезд, либо переведя стрелку, снова загнать его на запасный путь, где давно уже стоит наш «мирный бронепоезд», истративший весь пар на гудок-призыв борьбы с родимыми пятнами капитализма, в том числе и со спекуляцией.

Борис РЕВЧУН,
Кировоград



Ден ТЕНЕВИК,
Монреаль,
Квебек

С ЗАБОТОЙ

Письмо из Канады



ОБ УТРАЧЕННОЙ РОДИНЕ

Распространено утверждение, будто в России необъятный рынок. По-моему, оно в корне ошибочно. «Объем» рынка равен произведению численности населения на платежеспособный спрос. И хотя спрос в России действительно необъятен, платежеспособный не так уж велик. Пример тому у вас есть: книжный рынок, особенно в Москве, оказался не таким бездонным, как представлялось. Российский рынок по мировым масштабам весьма средненький по объему, во много раз меньше азиатского и чуть крупнее индонезийского.

***

Для других стран Россия притягательна сырьевыми запасами и их относительной «дешевизной». На самом деле ваше сырье дорого из-за тяжелых климатических условий добывания. В Канаде, сходной по климату, закрываются нефтяные промыслы, так как добыча слишком дорога при существующих ценах. К тому же современное производство потребляет все меньше исходного сырья на единицу продукции, а часто и абсолютно. Энергоемкость сокращается. Поэтому цена на нефть и упала, хотя из поставщиков выпали СССР, Ирак, Кувейт. На Западе это утверждают все средства информации. Даже если Россия богата сырьем, ее собственные потребности в нем значительны, поэтому для экспорта остается не так уж много.

На мой взгляд, нынешнее российское правительство в основном все делает правильно (освобождение цен, стремление к стабилизации денег). Правда, я заметил крупный ляп: Гайдар говорит, что Япония — один из главных кредиторов в мире, и жаль, что отношения омрачают Курилы...

Рискну высказать убеждение, что России вообще чужие деньги особо не нужны (по крайней мере на первых порах и ресурсов, и знаний вполне достаточно, ведь ничто физически не разрушено), а вот национальная целеустремленность, воля и уверенность в собственных силах остро необходимы. Надо забыть о японских, американских и других чужих деньгах, они не помогают, а только сеют панику и поддерживают иждивенческую психологию.

А Курилы для Японии процентов на 80 — вопрос межпартийный. Конечно, они бы не помешали, но это дело второе. Главное — ни одна партия при всем желании не может проявить даже видимость уступки перед лицом других партий. Поэтому все предложения Федорова (с Сахалина) встречены с «непониманием». Да японцам и ни к чему «понимание», нет у них причины уступать. В Америке этот факт подчеркивается.

К тому же русские границы на востоке так же законны, как и на Западе. Южные Курилы Сталин взял не самовольно, а по соглашению союзников, что подтверждено в Сан-Францисском мирном договоре. В США не настаивают на возвращении островов, иногда только мимоходом упоминают: «Да отдали бы Курилы...» Надо осознавать, что положение здесь примерно такое же, как и с западной границей. Коль «признал» изменения, то что через 10—20 лет немцы скажут о Померании, Силезии

и Пруссии? Ведь после первой мировой войны Германия тоже все «признала». Поэтому аргумент — Япония не признает — от страха, у которого глаза велики.

И нечего поднимать шум по поводу того, что «России нужна интеграция в мировую экономику». Колумбия полностью интегрирована — и кофе, и кокаином — и что от этого имеют рядовые колумбийцы? Ведь степень интеграции равна проценту конкурентоспособных товаров, а не проценту «красивых глаз».

***

Зачастую утверждают: рынок — не базар. Нет, рынок есть базар, основные законы последнего остаются неизменными, на них лишь накладывается дополнительный лоск. Не зная элементарных «базарных» законов, ничего в рынке не поймешь. Цивилизованный бизнес есть управляемая жадность, как говорят в Америке, бизнесмен — «волк», а не «болонка».

Надо твердо понимать: рынок — система стихийная, хотя и регулируется налогами и процентной ставкой. Самонастраиваемость рынка, обратная связь есть результат именно стихийного его характера. Причем массовая психология — важный фактор рынка, в отличие от плана. От нее все теории могут полететь в тартарары. Поэтому будьте бдительны, затевая ту или иную акцию, например массовую приватизацию.

ПРИВАТИЗАЦИЯ ПО-РОССИЙСКИ

Говорят: «В рыночной системе объект все равно найдет своего хозяина». Правильно, но это в основном жулики говорят. Пока объект найдет настоящего хозяина, страдания покупателей и общий хаос будут куда больше, чем если он останется в руках государства до прихода такого хозяина. А жулье хочет под маркой «коллективов» на халяву грабануть госсобственность, а потом у них «за бутылку» ее скупить.

Нужно осознать, что быстро приватизацию провести не удастся, хотя очень хотелось бы. Нет достаточно квалифицированных людей и капиталов. То же ворье специально панику поднимает и кричит: раз не по щучьему велению, значит, плохо. Нет, не плохо. По-моему, вы из хаоса так и не выберетесь, если не пойдете по единственно приемлемому пути — только продажа госсобственности на аукционах, даже если это будет не так быстро, как хотелось бы.

Полученное другими способами имущество должно быть возвращено как украденное. Инициаторов «раздачи» следует привлечь к уголовной ответственности за хищение собственности в особо крупных размерах. И здесь немало окажется выборных, должностных лиц, которые поживились на госсобственности. Недопустимо, что сейчас в России руководители госструктур и мэры становятся богатейшими людьми. В США спикер Палаты Представителей Джим Райт, один из ведущих демократов и третье (после президента и вице-президента) лицо в государстве, года три назад был вынужден подать в отставку и ушел с политической сцены в основном из-за того, что получил от издательства за свою книгу гонорар, превышающий средний.

Привлечь к ответственности нужно инициаторов, но не покупателей. Им следует возвратить деньги. Все, что продано на действительно доступных (для покупателей, а не для прохожих) аукционах, надо признать законными сделками.

***

Государство как рачительный хозяин должно приватизировать убыточные предприятия, а для прибыльных уместно применять правило: если ожидаемый налог с приватизированного предприятия будет выше текущей прибыли, то на это можно идти. Если прибыль хорошая — никакой приватизации. Приватизацию крупных объектов можно отложить и на потом. То, что сразу не удается приватизировать, надо инкорпорировать, оставляя в государственном владении.

К мелкой собственности (розничной торговле, бытовому обслуживанию и т. п.) это правило не относится, она должна быть приватизирована полностью. Но именно приватизирована, когда будет реальный покупатель, а не роздана. В Америке помещения магазинов, химчисток и т. п. в большинстве случаев не принадлежат владельцу магазина, а арендуются у хозяина здания, которым может быть и муниципалитет. Только отдельно стоящие здания, целиком занятые данным магазином, принадлежат его хозяину. Розничная торговля и управление зданием — два разных бизнеса.

Раздача акций есть такое же воровство, как раздача розничных торговых точек. Государство может продавать акции на свои предприятия, но всегда на бирже, через аукцион. Иначе вы воруете у прежнего хозяина (всего населения), который имеет право продать за выгодную ему цену. Скидку «коллективу» можно дать не больше 3—5%. И то в основном из социальных, а не экономических соображений.

В России уже есть люди, которые имеют достаточный начальный капитал и могли бы рискнуть стать хозяевами (начинающий бизнесмен на Западе должен иметь начальный капитал около 20% от полной «стоимости дела», остальное он берет в долг у банка). Но редко кто из них будет вкладывать свои деньги, пока реальна перспектива получить госимущество за символическую цену. Будут вкладывать во что-либо другое, в том числе в доллары, искусственно завышая обменный курс.

(ПРИМ. РЕД. — В предложенном Госкомимуществом новом варианте программы приватизации на 1992 г. уравниваются в правах аукционы, коммерческие и некоммерческие конкурсы, поскольку осознается, что далеко не всегда удается провести аукцион, на некоторые объекты вовсе нет претендентов. Предлагаются на выбор два варианта акционирования. По первому — всем членам трудового коллектива бесплатно передается 25% именных привилегированных акций плюс десятая часть простых с 30-процентной скидкой и рассрочкой на три года. По второму работникам предоставляется право выкупа контрольного пакета акций — 51%).

***

Многие твердят: «Приватизацию надо проводить в законных рамках». Бесспорно. Однако законность-то бывает тоталитарная и демократическая. Формально-последовательного юридического пути от одной к другой нет. А без этих прилагательных само понятие становится бессмысленным. Приняли закон — и все узаконили. Национализация тоже проводилась вполне «законно». Только законность была тоталитарной, волюнтаристской, антиэкономической. Приватизацию надо проводить в рамках законов рынка — это совсем другое дело.

Несправедливость к покупателю — одна сторона, другая — несправедливость к продавцу (в данном случае ко всему населению). Продавец имеет право на справедливую цену за товар, которую может обеспечить только аукцион. Эти деньги должны пойти на помощь малоимущим и особо нуждающимся.

Обратите внимание на важный нюанс: несправедливость к покупателю — это в основном экономическая несправедливость, а точнее, нецелесообразность; ее результатом будет увеличение хаоса. С социальной точки зрения тут вопрос в том,

кому из двух «волков» данный магазинчик достанется. Дело государства — установить для них правила. А несправедливость к продавцу, т. е. ко всему народу, носит в первую очередь социальный характер. Государство для того и существует, чтобы «овец» от «волков» защитить, а уж потом между «волками» правила установить.

Приведу частный, но очень характерный пример роли государства при демократической и рыночной системе. В Америке квартиросъемщики защищены законом от выселения и произвольного увеличения квартплаты. А для хозяев магазинов и других мелких бизнесменов, которые арендуют помещение у владельца здания, такого закона нет! Договаривайся сам, как знаешь. Для «волков» тоже есть законы в их взаимодействии между собой, но это уже в третью очередь.

Вторая несправедливость — чистейший грабеж. Когда отдали за символическую плату «акции» КамАЗа и ГУМа, то ограбили рыбаков Мурманска и докеров Владивостока, которые имели точно такую же долю в этой собственности и такое же право на покупку этих акций на бирже. Скидка непосредственным работникам при покупке акций дается, но небольшая. Если допустите этот грабеж и дальше — позор вам всем навек.

Сергей ПАДЮКОВ,
Томс Ривер

ПИСЬМО ИЗ АМЕРИКИ

Всю жизнь я считаю себя русским, поневоле попавшим в длительную командировку за границу. Болею душой за родину и хотел бы принести ей посильную пользу своими знаниями и конкретными делами. У меня, как и у других эмигрантов, в России остались родственники. Нам небезразлична ее судьба.

Я председатель правления корпорации АМРОСС, в которую объединились американские граждане русского происхождения. Мы готовы стать деловыми посредниками между российскими предпринимателями и иностранными фирмами, быть их торговыми представителями в Америке и других странах, создать совместные предприятия, организовывать лекции, семинары и курсы для обучения коммерсантов, предпринимателей, менеджеров на американских предприятиях и в фирмах, обмен студентами, изучающими экономические науки.

Конечно, сейчас в России нет недостатка в подобных предложениях. Хотя, насколько я могу судить по знакомым деловым людям, некоторая эйфория, возникшая после августовского путча, прошла. Тогда я многих бизнесменов уговорил на совместную деятельность в России, а спустя несколько месяцев все чаще слышу «отнекивания». Отпугивает нестабильность на обширной территории распавшегося Союза. Во многом этому способствуют падкие до сенсаций американские газеты, которые отдельные негативные случаи возводят в ранг тенденций и обобщений. Это мы, имеющие здесь корни, понимаем, что бои на Кавказе ничем не грозят бизнесу, скажем, в Новосибирске. А большинству американцев эти географические нюансы неизвестны.

Я не намерен никого поучать, просто хотел бы поделиться своим опытом, обратить внимание на то, что уместно позаимствовать из американской жизни. Так, Америка сплошь живет на кредиты — от средних слоев населения до крупнейших фирм.

Если «Дженерал моторс» покупает другую фирму, то она примерно на четверть вносит свои деньги, а на 3/4 берет кредиты в разных банках, «размывая» риск с их стороны. Государственный банк, регулируя ставки процентов, влияет на активность экономики.

Я пошел по американскому пути («не рискуя не заработаешь»), когда после нескольких лет переездов по Европе, получив там специальность архитектора, приехал в 1954 г. в Америку. А вообще эмигранты русского происхождения обычно более консервативны, боятся «попасть в кабалу» к банку, прогореть и остаться без имущества. В России мне нередко приходилось слышать, что на Западе банки нещадно эксплуатируют клиентов. Но ситуация скорее обратная. Например, я под строительство своего дома взял кредит — 65 тыс. дол. на 25 лет под 8% годовых. Именно во столько дом мне и обошелся. А теперь я не тороплюсь возвращать долг (хотя имею такую возможность), потому что мне это выгодно. Я ссудил эти деньги под 11%, т. е. имею навар в 3%. Банки гоняются за клиентами, поэтому делают им уступки до определенных пределов. Последнее время, чтобы пресечь подобное паразитирование клиентов, они устанавливают не фиксированный процент, а его относительную величину — относительно процента займа Государственного банка.

Без развитой кредитной системы — кровеносной системы экономики — вам не выжить. Чтобы заработать необходимые для развития собственного дела средства без кредитов, людям потребуются многие годы упорного труда. Понятно, что кредиты должны быть обеспечены имуществом, землей, которые в случае неплатежеспособности клиента банк может забрать и пустить с молотка. А значит, нужны массовый слой средних собственников, приватизация и частная собственность на землю — последний съезд поступил опрометчиво, не узаконив ее. Тем самым вы губите страну.

Чтобы кредитная система встала на ноги, правительству или деловым людям нужно позаботиться и о развитии соответствующей инфраструктуры. Так, в Америке развит «сыскной», «справочный» бизнес, которым нередко занимаются бывшие сыщики. Предположим, клиент просит у вас кредит. Чтобы принять решение с открытыми глазами, вы обращаетесь в специальное бюро, где можете навести справки: об его платежеспособности, в каких сферах у него есть задолженности, где он провинился и насколько серьезно. Почти все американцы находятся на такой «картотеке». Бывшие сыщики узнают в судах, банках, в службах, регулярно ли человек платит за квартиру, электричество, телефон.

Эта система особенно бурно развивается последние 15—20 лет. Польза от нее несомненная. Она играет и воспитательную роль: нечестным быть невыгодно. Правда, люди научились ее обходить: аккуратно платят по счетам организаций, но не отдельных лиц. Тут труднее выявить, хотя многое зависит от класса и качества работы «сыскного» бюро. Обнародовать данную информацию «просто так» запрещено. Она выдается за деньги подписчикам-клиентам бюро.

Не все здесь идеально. Не исключены и ошибки. Мне однажды было отказано в кредите, как оказалось, из-за того, что работники одного бюро сообщили неверную, дискредитирующую меня информацию. Пришлось опротестовывать ее, предоставив доказательства. Пятно было смыто. Действует специальное законодательство, обязывающее называть причину отказа в кредите на письменное требование клиента. Если это неблагоприятная информация, то сообщается и ее источник.

Общественно значим и процветает также такой бизнес, достойный подражания: фирма принимает на себя обязательство взимать долги с ваших должников, если вы стали ее клиентом. Эти услуги обходятся примерно в 120 дол. в год, а экономят

массу вашего времени и куда больше средств. Я являюсь клиентом одной из таких фирм и не знаю хлопот с должниками. Работники фирмы сначала напомнят необязательным людям о необходимости вовремя платить долги, потом посетят их. Если это не поможет, спросят вашего согласия на обращение в суд (вам придется доплатить 50—60 дол.), наймут адвоката.

Зачастую дело до суда не доходит. Должник, получив от фирмы напоминание, зная ее репутацию и понимая, что за этим последует (фирма подаст по всей Америке сведения, что такой-то не выполняет своих обязательств), платит после первого же письма — это себе дешевле. Правда, некоторые пытаются опротестовывать долги, ссылаясь на недоброкачественную работу исполнителя (особенно часто это встречается в строительстве). Тогда начинается конкретное разбирательство.

Привычка — вторая натура. В России чиновники по-прежнему чинят всевозможные препятствия клиентам, даже не вымогая взяток, а просто из желания показать свою значимость, свое превосходство над «просителями». А в Америке иная привычка (система на это настроена, чуть ли не с рождения известно, что так нужно поступать): если вы чего-то требуете в рамках закона, вам постараются помочь. Действует неписаное правило поддерживать начинающих, пока они не встанут на ноги. А потом уж выживай сам, вступают в силу жесткие законы конкуренции.

Я это ощутил на себе. Свою архитектурную контору я открыл в Америке в 1960 г. Предварительно подтвердил уровень своей квалификации экзаменом перед архитектурным советом штата, состоящим не из государственных чиновников, а из квалифицированных специалистов-предпринимателей. Штат не доверяет никаким дипломам, сам удостоверяет квалификацию, выдает печать, действительную на его территории. До экзамена я поступил в небольшую фирму, чтобы получить практику самостоятельного ведения мелких и крупных проектов от их зарождения до завершения.

Руководитель фирмы дал мне рекомендацию, обязательную для сдачи экзаменов. Сейчас я имею печати 12 штатов. Далее мне уже не надо было сдавать экзамены (за исключением Аляски, где нужно знать климатические особенности строительства на мерзлоте), так как у нас появилась ассоциация, которая подтверждала квалификацию своих членов.

Я написал письма местным архитекторам и в комитет по торговле недвижимостью. Рассказал о себе, о том, что открыл свою фирму по проектированию односемейных домов, предложил свои услуги. Соседи приносили моей семье, детям одежду, бесплатно обучали вождению автомобиля — в свое время так же и с ними поступали. Репортеры местной газеты взяли интервью, поместили короткие статейки с фотографией семьи на первой странице, дав тем самым рекламу зарождающегося дела. Люди читали, восхищались: «Какие симпатичные дети». И стали поступать заказы.

Пока в России, к сожалению, более типично отторжение тех, кто «высовывается», тем более если их начинания успешны. Но верю, что постепенно положение изменится. Главное, чтобы правительство всячески создавало благоприятные условия для любого предпринимательства, облегчало занятие этой тяжелейшей деятельностью.

В России я столкнулся с тем, что производители, стоя «насмерть», держат цену даже за счет снижения объемов производства. Сказывается отсутствие более или менее сносной системы снабжения сырьем, материалами, комплектующими, не говоря уж о бесперебойном «конвейре». И здесь — поле первоочередной заботы правительства.

Вы можете себе позволить снизить цену, если снабжение материалами и рабочей силой не представляет проблемы. Тогда вы конкурируете с другими производителями своим умением лучше организовать доставку материалов, работу, умением быстрее «крутить» оборотные средства. Вернусь к своему первому опыту работы. Ко мне обратился подрядчик. Он строил в год по 100 односемейных домов (три спальни, гостиная, столовая, кухня, ванная, туалет). Покупал большой участок земли, прокладывал за свой счет дороги, коммуникации, строил дома, которые потом продавал (с участком и всеми коммуникациями, тротуарами и т. п.) за 12 тыс. дол. (это было почти 30 лет назад). При этом чистая прибыль с каждого дома составляла всего лишь 1 тыс. дол. Строя в год по 100 домов, он получал 100 тыс. дол. прибыли (теперь это примерно 3/4 миллиона).

Ко мне приходили люди и говорили, что он плохо строит, материалы и качество «хромают», просили сделать проект, чтобы они сами себе построили дом. Но это обошлось бы им в 15—16 тыс. дол. У подрядчика получалось дешевле за счет незначительного снижения качества и экономии времени — конвейер был налажен. Кроме того, он получал скидки благодаря оптовым закупкам материалов непосредственно с главного склада. Таким образом, подрядчик зарабатывал свои 100 тыс. руб. на экономии и за счет наращивания оборотов: за 2—3 месяца строили деревянный дом, полностью оборудованный, с отоплением, горячей водой, электричеством. Если строительство затягивалось, уменьшался доход. Конечно, подрядчик экономил на каждом доме, в том числе избегая некоторых «излишеств» проектирования, выбирая упрощенные варианты. Если же заказчик хотел улучшений, то должен был доплатить.

Несколько слов хотел бы сказать о посредниках и оптовой торговле. В Америке избыток инициативных людей; оборудование, сырье, материалы, кредиты вполне доступны. Поэтому организовать производство, произвести продукт несложно (и вашему правительству следовало бы приложить максимум усилий, чтобы «настроить» систему на это). Доля производителя в конечной цене не превышает четвертой-третьей части. А дальше ее накручивают посредники (20—30%). Но ведь они занимаются хранением, транспортировкой, охлаждением. Затем цена увеличивается за счет накидки розничной торговли (от 10 до 30%).

Было время, когда фермеры и другие производители пытались сами реализовывать свою продукцию. Но это оказалось менее выгодным, чем узкая специализация. Большевики же всегда смотрели на посредничество как на средство необоснованного обогащения, с которым следует бороться. Борьба продолжается до сих пор. А бирж так много родилось, видимо, потому, что они стихийно пытаются подменить оптовую торговлю. Здесь очень важны полнота и доступность информации. Нужно издать полные каталоги всех более или менее крупных фирм. У нас они насчитывают по 30 и более томов. В Москве издали «желтую книгу», но она получилась не столько бизнес-справочником, сколько справочником для туристов. Он далеко не полный, переборщили с фотографиями, перестарались с качеством бумаги. Американцы печатают подобные справочники на самой дешевой бумаге, поскольку они каждый год обновляются.

Может быть, все это мелочи, но они жизненно необходимы для эффективной деятельности в рыночной экономике. Я ничего нового не открыл, просто еще раз заострил на этом внимание.

В заключение от имени Международного общества по правам человека в США, председателем которого я являюсь, предлагаю проект Экономической декларации

прав человека как дополнение ко Всеобщей декларации прав человека, принятой ООН 10 декабря 1948 г.

ПРОЕКТ ДЕКЛАРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА

1. Свобода — необходимое условие для полного выражения личности. Каждый человек имеет право на экономическую свободу так же, как на свободу слова и на соответствующее этой свободе право на экономическую деятельность. Без свободной экономической деятельности не может быть ни подлинной свободы, ни подлинной демократии. Материального благосостояния для всех можно достичь только в результате экономической свободы.

2. Каждый человек должен обладать правом свободного выбора сферы профессиональной деятельности и соответствующего ей вида собственности (частной, акционерной, кооперативной, общинной или государственной).

3. Всем гражданам должно быть предоставлено одинаковое право на материальное благосостояние и пользование принадлежащим им имуществом в коммерческих и предпринимательских целях. Благосостояние граждан — залог благосостояния страны.

Сочетание равных возможностей, предоставленных каждому человеку в экономической сфере, со стремлением создать социальную справедливость для всех является основной задачей государственного законодательства в социальной и экономической областях. При переходе общества к свободной экономической системе и рыночным отношениям государственная власть обязана оказать существенную помощь населению.

4. Государство предоставляет и обеспечивает право на экономическую деятельность своих граждан, на владение орудиями производства, на производство, на наемный труд, оптовую и розничную торговлю как внутри страны, так и за границей согласно антимонопольному законодательству.

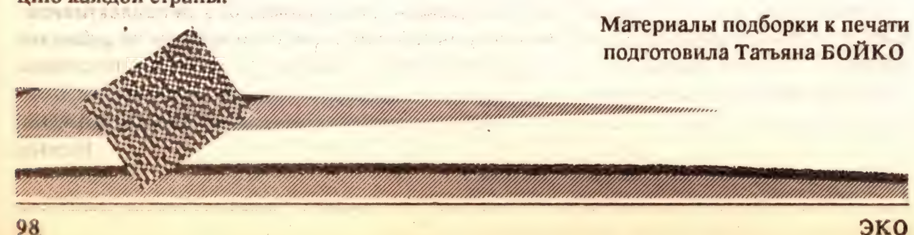
5. В обязанности независимого Финансового совета, Экономического совета, независимого Государственного банка и независимой финансовой биржи входят сотрудничество и консультация с правительством в финансовой и экономической сферах. Существование этих советов должно предотвратить чрезмерную концентрацию экономической власти у правящей партии. Законодательная и исполнительная власть совместно с Экономическим и Финансовым советами направляют и корректируют экономическую жизнь страны.

6. Должно быть предоставлено право на организацию свободных профсоюзов для защиты себя от эксплуатации работодателями, а также право на забастовки, коллективные переговоры и заключение коллективных договоров с работодателями, акционерными обществами и государством.

7. Граждане не должны преследоваться правительством за перепродажу предметов личного пользования, за мелкие экономические нарушения.

8. Перечисленные экономические права человека рекомендуется внести в конституцию каждой страны.

Материалы подборки к печати
подготовила Татьяна БОЙКО



ПОРА БЫ И АВТОРИТЕТ УПОТРЕБИТЬ

Есть поговорка, что одна часть человечества учится на чужих, а другая — на своих ошибках. К первым мы явно не относимся. Мы пропустили весьма примечательное событие — уход Л. Бальцеровича от руля экономических реформ в Польше. А жаль. Один этот факт должен был бы насторожить отечественных пионеров в области либерализации цен и открытия всех заслонок.

Если говорить об ошибках Бальцеровича, то первая и, главная — в ходе реформы не была затронута корневая система экономики, не определен конкретный собственник средств производства. Это привело к расширению коммерческой деятельности и падению объемов производства на 30—40%. Первое дало некоторый косметический эффект процветания. Но подходит ли нам положение страны-брокера?

У нас, по-видимому, два исхода: первый — оживление производства и второй — темный тоннель к социальному взрыву. Рассчитывать на оживление вряд ли можно при нынешнем положении вещей. И вот почему.

При нашей дореформенной монархии права собственника хотя бы формально были делегированы отраслевым структурам. И они со скрипом, не всегда впопад как-то регулировали уровень издержек на производство, в том числе и заработную плату, а по некоторым видам продукции речь даже шла о рентабельности. Но вот пришел 1986 год, год нанесения нокаутирующего удара всей промышленности (сельское хозяйство получило свое еще до войны). Великая коллективизация в промышленности робкими шагами двинулась в путь.

Трудноопределимые в физическом смысле коллективы предприятий стали фактически полновластными хозяевами огромных фондов. И начали сдвигать границу между трудом и потреблением в свою пользу. Попытки правительств остановить это движение инструкциями по ограничению фондов потребления выглядели неубедительно. Руководители предприятий, оставшись без надзора и поддержки партийно-государственной машины, также включились в гонку за золотым тельцом. Неплохим подспорьем стал и окончательный сброс с плеч трудового народа пут госзаказов и прейскурантов. Зримо результаты освобождения уже ощущаются в виде директорских «Тойот» при каждом бондарно-тарном комбинате. По сути сейчас в промышленности нет той силы, которая стремилась бы привести к оптимуму себестоимость своей продукции. Перечисленные факторы, помноженные на экспортный выброс сырьевых ресурсов в обмен на трехсотдолларовый видеомагнитофон, что остановило практически все обрабатывающие отрасли, говорят о том, что нескоро наступит день, когда все производители с утроенной энергией кинутся к станкам. Ожидания подъема производства в промышленности малообоснованны.

В пользу второго исхода говорят попытки бесплатной раздачи предприятий трудовым коллективам, составленным в том числе и по лимитным наборам, что оставляет за бортом всю непроизводственную сферу, пенсионеров и, что немаловажно, армию. А также широкомасштабный повторный подход к граблям с фирменной надписью «частная собственность на средства производства» на фоне положения основной массы населения.

Конечно, советовать всегда легче, чем делать. Но, видимо, без деколлективизации промышленности и продажи общенародной собственности народу за рубли не обойтись. Хорошо бы лидерам, не растратившим на мелочи авторитет, употребить его на данное мероприятие.

С. В. ЩЕРБАКОВ,
Нежин

Как выжить в новых условиях и что предпринять в ближайшее время? Как эффективнее использовать для этого новые условия ценообразования? Какую инвестиционную политику выбрать при росте цен? Мировой и частично отечественный опыт позволяет выделить шесть основных вариантов поведения предприятий.

РЕАКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ИНФЛЯЦИЮ

С. А. КРАСИЛЬНИКОВ,
кандидат экономических наук,
Международный научно-исследовательский
институт проблем управления,
Москва

УВЕЛИЧЕНИЕ ЗАКУПОК И ПРИДЕРЖАНИЕ ПРОДАЖ

Данный вариант «лежит на поверхности» и прямо отражает инфляционные ожидания предприятия. Это своего рода «игра на повышение» цен, когда выгодно приобретать сырье, материалы, комплектующие по любым ценам (учитывая высокую вероятность их последующего повышения) даже в объемах, превышающих текущие потребности предприятия. Следуя данному стереотипу поведения, оно стремится искусственно увеличивать и запасы готовой продукции в ожидании роста цен на нее.

Такой подход доступен только предприятию, имеющему крупные финансовые резервы, причем в краткосрочном периоде, и не может служить основой разработки долгосрочной стратегии его развития. Решаясь на него, необходимо сопоставить дополнительный выигрыш в результате «игры на повышение цен» и дополнительные прямые затраты на хранение запасов, а также потери в результате омертвления финансовых средств предприятия в виде запасов сырья и готовой продукции, неизбежное снижение объемов ее выпуска, оценить последствия которого можно, только сравнив текущие потери выручки с той дополнительной прибылью, которую предприятие получит в будущем за счет реализации продукции по повышенным ценам.

УВЕЛИЧЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Рост задолженности предприятий (прежде всего по краткосрочным ссудам) — во многом объективный процесс, отражающий трудности начальной их адаптации к свободным ценам. Правда, рост задолженности может быть и сознательной политикой, оправданной с точки зрения краткосрочных интересов предприятия в том случае, если:

* ставка процента по банковским кредитам ниже нормы инфляции. В нормальной рыночной экономике такое соотношение в принципе невозможно, поскольку нарушаются правила

денежного обращения. Однако в переходный период на коротких отрезках времени, как показывает практика, может временно сложиться ситуация, когда процент за кредит ниже нормы инфляции. Объективно предприятия могут использовать это в своих интересах (долги возвращаются обесцененными деньгами) при условии, что кредиты берутся для покупки или продажи товарно-материальных ценностей (речь идет о краткосрочных кредитах), реализуемых по ценам, которые растут за срок кредита быстрее среднего роста инфляции;

* ставка процента выше нормы инфляции, однако цены растут неравномерно по отдельным отраслям и видам продукции. Активная заемная политика предприятия даст результат при условии, если кредиты берутся под товары, цены на которые растут быстрее средней нормы инфляции, на которую ориентируется ставка банковского процента.

АКТИВНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ

В условиях начального этапа либерализации цен и скачка инфляции многие предприятия оказываются в таком тяжелом финансовом положении, что сколь-нибудь серьезные инновации явно за пределами их возможностей. Если они все же сумеют изыскать средства для инвестиций, эти вложения могут оказаться даже более защищенными от инфляции, чем в первых двух вариантах. Можно выделить три возможных варианта инвестиционной политики антиинфляционной направленности.

Первый. Вложение средств в техническое перевооружение производства профильной продукции. Антиинфляционное основание для этого: деньги, вложенные в современное оборудование, обесцениваются медленнее, чем это диктует средний темп инфляции. В результате предприятие получает дополнительный эффект, ускоряющий окупаемость вложенных средств.

Второй. Вложение средств в акции других предприятий и фирм. Этот способ используется в надежде на то, что повышение курсовой стоимости акций и выплачиваемые дивиденды позволят компенсировать потери от инфляции. В этом случае предприятие не претендует на активную роль в формировании политики фирмы, акции которой оно приобретает. Серьезная задача здесь — оценить риск покупателя акций. Возможны различные решения, однако в условиях лишь формирующегося рынка ценных бумаг результаты расчетов будут достаточно условны.

Вложение средств в акции других предприятий-смежников укрепит горизонтальные связи, будет содействовать бесперебойности поставок, повышению технического уровня продукции (в той мере, в какой это связано с качеством поставляемого сырья, материалов, комплектующих). В данном случае речь идет о приобретении крупных пакетов акций, позволяющих покупателю серьезно влиять на политику предприятий, в результатах деятельности ко-

торых он заинтересован, а также представляющих собой весомые инвестиции, необходимые для перестройки работы этих предприятий в соответствии с требованиями покупателя. При расчете экономического эффекта этих вложений принимается во внимание не только рост курсовой стоимости акций и дивидендов (в сопоставлении в том числе и с темпами инфляции), но и экономический эффект, достигнутый покупателем в результате улучшения работы предприятий-смежников (снижение издержек у потребителей, повышение качества, рост объемов, уменьшение запасов, обеспечение ритмичности поставок).

Третий. Вложение средств предприятий в непрофильные виды деятельности (приобретение контрольного пакета акций, покупка отдельных производственно-технических линий, заводов и т. д.), обеспечивающих выход предприятия на новые рынки сбыта, включая возможности реализации новой продукции с более высоким уровнем рентабельности по сравнению с профильной, ростом прибыли за счет увеличения реализации сверх пределов, определяемых ограниченным рынком сбыта профильной продукции.

НАРАЩИВАНИЕ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ «ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ»

Колебания цен на начальном этапе их либерализации в равной мере затрагивают всех производителей однотипной продукции. Для многих предприятий резкое ухудшение экономических условий производства может иметь фатальные последствия, вынуждая уйти с данного рынка, в лучшем случае переключиться на выпуск более рентабельной продукции. В то же время предприятия, обладающие финансовыми резервами или ведущие многопрофильную деятельность, позволяющую компенсировать низкую рентабельность одних производств высокой рентабельностью других, способны воспользоваться ситуацией и увеличить свою долю на рынке данной продукции в расчете на последующий рост прибыли, достигаемый за счет значительного увеличения реализации.

КОНЦЕНТРАЦИЯ СИЛ НА ОДНОМ НАПРАВЛЕНИИ

В предыдущих вариантах обозначены преимущества, которые предприятие при определенных условиях может извлечь из многопрофильности своей деятельности. Если это невозможно, целесообразно ограничение номенклатуры продукции и видов деятельности, чтобы сосредоточить усилия на областях, где предприятие наиболее компетентно и где возможно производство с меньшими издержками.

Здесь важно оценить убытки, которые несет предприятие, отказываясь от выпуска продукции, которая еще может иметь сбыт, сопоставить их с ожидаемым эффектом за счет концентрации ресурсов на наиболее перспективных (с точки зрения совпадения потребностей рынка и возможностей данного предприятия) товарах.

СОКРАЩЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОФИЛЬНОЙ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОДУКЦИИ И ПЕРЕХОД НА ВЫПУСК ИНОЙ

Данный вариант обусловлен снижением спроса на выпускаемую продукцию и падением рентабельности ее производства. В свою очередь снижение спроса отражает уменьшение объема потребления или влияние конкуренции (особенно в условиях внутренней конвертируемости рубля) фирм, предлагающих аналогичную продукцию более высокого качества либо на более выгодных условиях, а также колебания платежеспособности потребителя. Последнее обстоятельство нуждается в детальном анализе. Колебания спроса бывают краткосрочными, отражающими временные финансовые трудности потребителей, при сохранении достаточно устойчивого спроса в народном хозяйстве на данную продукцию, определяемого факторами долгосрочного характера.

Задача предприятия здесь — не ограничиваться при принятии решения о свертывании или перепрофилировании производства локальной информацией о колебании (снижении) спроса, учитывая краткосрочный и конъюнктурный их характер, а попытаться проследить общие тенденции на рынке данной продукции, строя стратегию развития на базе комплексной информации. Если анализ рынка подтвердит перспективность сохранения производства данной продукции, целесообразно сконцентрировать усилия на поиске решений текущих финансовых проблем при сохранении основного профиля его деятельности.

Наиболее сложна ситуация, когда выпуск продукции становится убыточным для предприятия (даже при сохранении высокого спроса на нее). В этом случае наряду с поиском временных компромиссов (неполная загрузка мощностей, неполная рабочая неделя и т. п.), важное значение приобретает снижение издержек производства.

СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК, УДЕШЕВЛЕНИЕ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ И РАСШИРЕНИЯ КРУГА ЕЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Повышать качество можно бесконечно. Здесь важно сопоставить эффект, достигаемый в результате увеличения рынка сбыта удешевленной продукции, с затратами по снижению издержек производства; затраты на перепрофилирование убыточного производства и его техническое перевооружение, позволяющее снизить издержки и сохранить рынок сбыта. Серьезная проблема — оптимизация средств на техническое перевооружение производства с целью снижения издержек и повышения качества продукции.



ПАРАДОКСЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

К. САБО, Будапешт

После смены политической системы формирование частной экономики в Венгрии было огосударствлено. Но государству приходится расставаться с тем, что до сих пор было основным источником его власти — с собственностью. И потому неудивительно, что идет оно на это весьма и весьма неохотно. Если начавшиеся при социалистическом правительстве Немета приватизационные процессы — преобразование госпредприятий в акционерные общества и тем самым вывод их из под контроля государства — большей частью происходили по инициативе менеджеров, то сейчас приватизацию все более прибирает к рукам централизованный орган — Государственное имущественное агентство (ГИА). «Волюнтаристским методом», без основательного анализа оно устанавливает, какие из предложенных предприятий можно приватизировать, а какие — нет. Как и во времена планового хозяйства на судьбу миллиардов форинтов не оказывают влияния ни веские аргументы, ни хозяйственные расчеты.

Предприятия, которые государство уже выпустило из своих рук, по сути, снова «огосударствливаются». Мотивируется это тем, что их следует заново приватизировать «достойным образом». И хотя многие сомневаются в юридической правомерности проводимой по инициативе менеджеров так называемой спонтанной приватизации и говорят об «эгоистическом частном присвоении», «грабеже государственной собственности», пока еще не удалось доказать, что правительственные органы могут быть лучшими хозяевами.

Государство на правах собственника пытается вмешиваться в жизнь не только предприятий, но и банков. Директорские кресла предприятий смешанной собственности, где доля государства преобладает, а также посты президентов банков правящая коалиция использует для поощрения сторонников своих партий. Чтобы добиться поддержки своего партнера по коалиции — Партии мелких сельских хозяев — правительство удовлетворило ее требования о частичном возврате земли прежним владельцам, хотя оно прекрасно понимает, что сегодня обеспечить мелкие фермерские хозяйства капиталом, сельскохозяйственным оборудованием практически невозможно. Оно хочет приобщить крестьян к частному сельскохозяйственному производству, закрыв глаза на то, что у них нет для этого ни необходимого опыта, ни знания рынка. Старшее поколение, имеющее навыки ведения мелкого сельскохозяйственного производства, уже физически не в состоянии возделывать землю, а более молодое еще долго не сможет успешно вести фермерское хозяйство.

Те, кто сейчас стоит у кормила власти, хотят разрушить систему сельскохозяйственных кооперативов тогда, когда еще невозможно обеспечить элементарные условия для эффективного функционирования частных крестьянских хозяйств. Расчеты показывают, что оснащение одного мелкого хозяйства сельхозтехникой сегодня обойдется приблизительно в 5—10 млн форинтов (100—200 тыс. марок). Для 200—300 тыс. мелких хозяйств — даже при минимальных расходах — это составит 1000—1500

млрд форинтов (20—30 млрд марок). Сегодня этих средств нет.

Заявляя о своем стремлении содействовать процветанию частных крестьянских хозяйств, новая власть создает для них тупиковую ситуацию. Ведь обрекая сельскохозяйственные кооперативы на гибель, она лишает жизненного пространства и квазичастные хозяйства, процветавшие до сих пор под ширмой номинальной кооперативной собственности. Дело в том, что к 80-м годам в значительной части венгерских сельскохозяйственных кооперативов почти все — от фруктовых садов до тракторов — было передано в семейное пользование. Крестьяне работали на себя, выплачивая кооперативу арендную плату за пользование землей и машинами. За счет полученных средств кооперативы содержали свои центральные подразделения, которые занимались сбытом, финансами и т. д. Производство кормов и зерна, требующее крупнохозяйственных методов, также в основном велось централизованно. Однако везде, где возможно, функционировали квазичастные крестьянские хозяйства. То есть существование этих хозяйств обеспечивалось за счет разделения труда с центральной усадьбой крупных сельскохозяйственных предприятий. И разрушение этих связей лишает базы уже существующие частные хозяйства.

Спонтанному же возникновению частных хозяйств правительство препятствует введением чрезвычайно высоких налогов, инфляционной политикой, бюрократическими барьерами. Местные органы самоуправления так же облагают мелкие частные предприятия налогом на промышленную деятельность и устанавливают нередко в 10-, а то и в 20-кратном размере плату за аренду находящихся в основном в их собственности торговых и производственных помещений. Таким образом, как на местном, так и на государственном уровне новое политическое руководство пытается погубить именно то, что придает смысл его приходу к власти, — частное предпринимательство.

Угрожающие размеры приобрели централизация доходов, налогообложение. По своей ненасытности, степени участия в перераспределении новая власть явно превосходит прежнюю, коммунистическую.

Как на Востоке, так и на Западе широко распространено ошибочное мнение, что поскольку для экономики восточноевропейских стран характерны отсталость, замедленные темпы развития по сравнению со странами ОЭСР, то единственное, что им следует предпринять при смене политико-экономической системы, это ускорить свое развитие, приблизиться к западноевропейскому уровню. К сожалению, проблема не столь проста. Дело не только в том, что наше хозяйство развивается медленнее, чем экономика западных стран, но и в том, что по сравнению с ними мы движемся в обратном направлении. Создавая плановое хозяйство, мы устранились от мирового развития. В то время как западные страны, увлекаемые мощным потоком революции в информатике, движутся в XXI столетие, мы воссоздаем экономическую структуру XIX века, ставя во главу угла развитие экологически грязных отраслей тяжелой промышленности и энергоемких производств, форсируем массовое производство, его количественный рост в ущерб качеству и современному уровню продукции.

Нынешнее правительство, как и его предшественники, не финансирует в должной мере сферы образования, охраны окружающей среды и здравоохранения, пытаясь сократить значительный бюджетный дефицит прежде всего за счет этих «мягких факторов». Негативные последствия при этом сказываются не сразу. Между тем, по свидетельству

швейцарского Форума мировой экономики, важнейшими факторами, определяющими в долгосрочной перспективе конкурентоспособность страны, являются профессиональная подготовка рабочей силы и состояние окружающей среды, то есть именно те факторы, которые нынешнее венгерское правительство обрекло на стагнацию.

Уходя от решения долгосрочных проблем, правительство, как представляется, действует в соответствии с известным афоризмом Кейнса о том, что в долгосрочной перспективе все мы будем мертвецами. Близорукая политика, отмахивающаяся от решения структурных проблем, лишает нас надежды когда-либо выйти на западные рынки с высококачественной продукцией, обладающей значительной долей интеллектуального содержания.

Производство наукоемких изделий предполагает наличие научной базы, разработок, проводимых учеными. Но многие из них сегодня покидают страну (доля работающих за рубежом научных сотрудников венгерских академических институтов достигла 15 %). Причина этого проста: резкое ухудшение условий научной работы, низкая оплата труда.

Число научных исследователей, занятых в промышленности, сокращается гораздо быстрее, чем численность занятых в промышленности в целом. Политика венгерских предприятий в этом отношении прямо противоположна западным. Вместо того чтобы искать выход из кризиса путем проведения и реализации научных разработок, рационализации производства, они свертывают прежде всего свои исследовательские мощности. Таким образом, действия экономических субъектов как на макро-, так и на микроуровне направлены против подлинного изменения структуры.

Успешная приватизация неизбежно ускорит технический прогресс, а это, в свою очередь, приведет к такому изменению структуры, которое будет сопровождаться уменьшением потребности в рабочей силе. Усиление ориентации на прибыль и применение развитой техники вытеснит часть рабочей силы из производства. Не следует рассчитывать и на существенный рост числа новых рабочих мест. Но даже если число их увеличится, в Венгрии нет системы средств, применимой в случае интенсивного изменения структуры, в частности системы переподготовки и повышения квалификации рабочей силы, соответствующей новым масштабам проблемы. Положение в сфере жилья также не способствует территориальной мобильности рабочей силы. То есть вполне реальна опасность, что мы окажемся неспособными направить часть освободившейся рабочей силы туда, где есть свободные рабочие места. Из-за роста бедности населения нельзя надеяться и на то, что матери с малолетними детьми временно покинут работу, хотя это весьма устроило бы правительство.

Страх правительства перед безработицей вполне обоснован. Ведь хотя мы уже более десятилетия твердим о ее неизбежности, нынешнее правительство так и не позаботилось о создании институтов, необходимых для решения этой проблемы. Оправдавшие себя на Западе меры — от организации общественно полезных работ до выплаты выходных пособий и единовременных ссуд для начала новой трудовой деятельности — применяются в крайне ограниченном масштабе. Программы по переподготовке рабочей силы практически не действуют. Безработные не ощущают в должной мере заботу общества. И по этой причине проблема безработицы становится гораздо более серьезной, чем об этом можно судить по численности безработных.

Изменению экономической структуры сегодня препятствует не столько ограниченность финансовых источников, сколько унаследованная со времен пла-

нового хозяйства неспособность адаптироваться к новым условиям. Люди с большим трудом приспосабливаются к переменам, с опаской приглядываются к ненадежной, изменчивой среде рыночной экономики. И это не случайно, поскольку долгие годы для сферы занятости были характерны постоянство и низкие требования к результатам. В наши дни необходимо избавляться от столь распространенной формы поведения, однако правительство не проявляет особого желания оказать в этом содействие.

Правительство не стремится форсировать и само изменение структуры, поскольку в краткосрочной перспективе это связано с высокими затратами. К тому же меры по изменению структуры, немыслимые без окупающихся лишь через длительный период капиталовложений, нуждаются и в гораздо более надежных по сравнению с нынешними политических и экономических гарантиях и урегулировании отношений собственности. Однако разработка хозяйственных законов, определяющих «правила игры» в экономической сфере, не стала одной из первейших мер, и даже сегодня эта работа еще не завершена. О многом говорит и тот факт, что избранный в результате свободного голосования в апреле 1990 г. новый парламент в течение первых шести месяцев своей деятельности не рассмотрел ни одного хозяйственного вопроса.

Политика правительства лишила уверенности и слой менеджеров, играющий столь важную роль в изменении структуры. Сменилось почти 40 % высшего руководства крупных государственных предприятий, причем в основном по политическим соображениям. Среди этих руководителей немало высококвалифицированных специалистов, многие из них сравнительно молодые люди, и уже хотя бы поэтому на них нельзя возлагать ответственность за ошибки прошлого.

Изменение структуры, развитие технологии, без чего невозможен поворот к Западу, требуют немало конвертируемых ресурсов. Однако эти ресурсы мы вынуждены использовать на погашение внешнего долга. Чтобы включиться в международную экономическую систему, нам следует выполнять долговые обязательства, а поскольку страна исправно выплачивает долги, то не остается средств для подключения к системе западной торговли. Дело в том, что при столь значительной нехватке Венгрия не может производить продукцию, реализуемую на западных рынках. В то время как страдающая от анемии венгерская экономика нуждается в переливании крови, ей самой приходится быть донором.

Это противоречие можно разрешить лишь с помощью значительного импорта капитала или поддержки со стороны западных правительств, т. е. своего рода нового плана Маршалла. Однако Запад вряд ли пойдет на столь великодушную поддержку стран Восточной Европы: там считают, что эти страны не нужно «снабжать рыбой», «им надо самим научиться ловить рыбу». Таким образом, Запад акцентирует внимание на программах профессионального обучения и не желает вкладывать большой капитал.

Венгрии часто хотят помочь, снабдив знаниями, которыми она уже обладает. Нам хотят преподать азбуку рынка, в то время как субъекты венгерской экономики уже многие годы и даже десятилетия функционируют в условиях своего рода квазирыночной экономики. Часто западные эксперты предлагают нам ответы на вопросы, актуальные не для восточной, а для западной экономики — и такие советы могут нанести восточноевропейскому хозяйству немалый вред. Тому уже есть немало примеров.

Из журнала «Венгерский меридиан» 3.91. Подготовил В. П. ИНМАТОВ

ПРОКОРМИТ ЛИ ФЕРМЕР СТРАНУ?

С. П. ПЕРВУШИН,
доктор экономических наук,
Москва

Катастрофа, постигшая нашу многострадальную страну, во многом результат опрометчивых решений социальных и экономических проблем методом проб и ошибок.

К сожалению, уроки истории не пошли впрок. Демократические лидеры в стремлении все «повернуть по-новому» продолжают экспериментировать. Еще один гигантский архирискованный эксперимент — курс на демонтаж крупного колхозно-совхозного производства и замену его мелкими фермерскими хозяйствами.

Всплески эйфории идеологов фермерского строя не могут служить основанием для оптимизма. Много ли могут значить несколько десятков тысяч крестьянских хозяйств, если в 20-е годы в стране имелось около 25 млн крестьян, которые производили зерновых в 2—3 раза меньше, чем нынешние «захаянные» колхозы и совхозы? Не помогут делу и вожделенные 500 тыс. фермерских хозяйств, которые, как сообщают «Известия», вознамерились организовать у нас европейцы.

Смогут ли мелкие крестьянские хозяйства обеспечить страну продовольствием и сельскохозяйственным сырьем? Конечно — если бы удалось покрыть страну сетью высокопродуктивных фермерских хозяйств, как в Западной Европе и Северной Америке. Но для того чтобы фермерские, а попросту говоря, мелкие крестьянские хозяйства оказались способными производить хотя бы столько же продовольствия и сельхозсырья, сколько современные колхозы и совхозы, потребуются долгие годы, чтобы выявить необходимое число крестьян, пожелавших обзавестись собственным хозяйством, наделить их землей, обустроить: «раскрестьянить» деревню с помощью административно-нажимных методов можно за 2—3 года, но воссоздать класс крестьян силовыми методами — задача вообще нереальная. Подобный результат может быть достигнут лишь в ходе длительного развития. Но еще больше времени потребуется, чтобы эти хозяйства превратились в высокоэффективные и высокотоварные фермы. Нельзя же, не покидая реальной почвы, предполагать, что громадные площади посевов зерновых, с которых собирается преобладающая часть товарного зерна, могут быть в обозримо короткий срок освоены мелкими хлебопашцами, не имеющими ни мощных тракторов, ни комбайнов. И заводы, производящие мощные трактора и комбайны, не смогут столь быстро перестроиться для производства сельхозтехники, пригодной для небольших земельных наделов.

Трудно также представить быструю замену крупных индустриальных животноводческих комплексов, птицефабрик. Кроме того, массовое производство хлопка и ряда других продуктов, связанное с использованием оросительных систем, трудно наладить при раздроблении производства. Если не предотвратить такое развитие событий, то крупные ирригационные сооружения может постигнуть такая же участь, какую претерпели некогда великолепные оросител-

ные системы древности и средних веков, которые были разрушены, запущены. Следует отдать должное руководителям среднеазиатских республик, которые, по крайней мере пока, не идут на раздробление хлопковых плантаций, ограничиваясь увеличением размеров приусадебных и иных участков для развития садоводства и огородничества.

Дело, однако, не только в сроках. Не менее важно рассмотреть сам этот уклад. На первых порах абсолютное большинство хозяйств будут мелкими, с земельным наделом в десятки гектаров. Такие хозяйства будут отличаться всеми качествами мелкого производства: неспособностью применять крупную высокопроизводительную технику, новейшие достижения агрокультуры, ограниченными возможностями специализации, интеграции производства, снижением обьемов сельскохозяйственного производства и его товарности. По прогнозам прибалтийских специалистов, подобная перестройка будет по крайней мере в течение 2—3 лет сопровождаться снижением производства. Что же касается товарности мелких хозяйств, то на этот счет накоплен многолетний опыт. По данным известного статистика В. С. Немчинова, в дореволюционной России помещичьи и кулацкие хозяйства характеризовались товарностью зернового производства соответственно 47 и 34% (относительно валового объема произведенного зерна), тогда как бедняцкие и середняцкие продавали менее 14% произведенного зерна. В 20-е годы колхозы и совхозы продавали более 47%, кулацкие хозяйства — до 20%, а середняки и бедняки — немногим более 11% валового сбора. Поскольку в те годы главной фигурой в деревне были бедняки и середняки, то при валовом сборе зерновых в 1926/27 г., немногим уступавшем по сборам дореволюционному 1913 г., товарного зерна было получено вдвое меньше. В низкой товарности крестьянских хозяйств была одна из главных причин хлебных затруднений в 20-е годы и ускоренной коллективизации.

В стремлении доказать перспективность фермерского уклада обычно апеллируют к зарубежному опыту. Но зарубежные фермеры достигли нынешних высоких показателей в результате многовекового развития. Кроме того, зарубежный фермер — не мелкий производитель: преобладают крупные высокотоварные фермы, связанные многочисленными производственно-технологическими отношениями с промышленностью и с другими фермами. Да и мелкий фермер (в смысле обладания малым земельным наделом) фактически является органической составляющей крупного ассоциированного производства.

Необоснованны утверждения и о преимуществах мелкого производства в личных подсобных хозяйствах колхозников, рабочих и служащих. Некоторые экономисты, в частности академик ВАСХНИЛ В. А. Тихонов, уверяют, что в этих хозяйствах, занимающих 3% совокупных земельных площадей, производят до 23% валовой сельхозпродукции и до 50% товарного картофеля и овощей. Но на деле в пользовании подсобных хозяйств (а в последние годы им прирезано еще около 2 млн га) находится не 3% земельных угодий, а около 10%. И не земельных угодий вообще, а пашни. А их доля в посевных площадях картофеля и овощей превышает 50%. Например, в 1991 г. из общих площадей, занятых по стране под картофель, на долю государственных и коллективных хозяйств приходилось менее 2 млн га.

Разумеется, ручной труд в личном подсобном хозяйстве более интенсивный и производительный, а продукция лучше сохраняется. Но ведь обладатели личных подсобных хозяйств пользуются

землями и инвентарем, принадлежащими колхозам, совхозам, государству (луга, сенокосы, пастбища), а также продукцией общественного хозяйства — хлебом, фуражом и т. п. Поэтому при пересчете доли продукции, производимой в личных подсобных хозяйствах, с учетом этих уточнений преимущества оказались бы сведенными на нет.

Все это свидетельствует о необходимости ориентироваться в решении аграрных проблем на многообразие хозяйственных форм, на многоукладность экономики в деревне. И поскольку важно решить в короткие сроки продовольственную проблему, явное предпочтение следует отдавать крупному товарному производству, независимо от его социального типа — крупным государственным и коллективным хозяйствам, различного рода агрофирмам, хозяйственным комплексам, в том числе с участием иностранного капитала. Их целесообразно привлекать в основном для организации сферы закупок, переработки и реализации готовой продукции. Именно в этих сферах особенно велики резервы увеличения конечной продукции.

Так, из-за несовершенства инфраструктуры (транспортных, складских мощностей, неразвитости перерабатывающих производств) и коммерческих служб до потребителя не доходит 35—40% валового сбора продуктов сельского хозяйства — приблизительно столько же приходится импортировать. В организации обмена между городом и деревней особенно важен опыт зарубежных бизнесменов, ибо отечественным «нуворишам» потребовалось бы очень много времени, чтобы самостоятельно овладеть искусством коммерции.

Совершенствование сферы сбыта и переработки сельхозпродукции в значительной мере ослабило бы неудовлетворенность деятельностью колхозов и совхозов, поскольку эта сфера деятельности не является их прерогативой. В современном обществе забота об этом ложится на специализированные структуры, в том числе с участием государственных органов. И дело не только в том, чтобы привлечь в данную сферу как можно больше специалистов и предпринимателей, а в коренном изменении структуры агропромышленного комплекса. О том, какие резервы таятся в его совершенствовании, дают представление следующие сопоставления:

СТРУКТУРА КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА СССР и США, %

Сфера комплекса	СССР	США
Производство средств производства	27	14
Сельское хозяйство (чистая продукция)	47	13
Переработка, сбыт, сбытовая инфраструктура	26	73

Таким образом, при более или менее близких соотношениях показателей производства валовой продукции сельского хозяйства США несопоставимо лучше обеспечены продовольствием за счет более полной утилизации произведенного. Отсюда принципиальный вывод: пути преодоления продовольственного дефицита в нашей стране надо искать прежде всего в организации рационального хранения, переработки и сбыта.

Сказанное, конечно, не означает безразличия к непосредственным производителям сельскохозяйственной продукции. Но чтобы не навредить делу, надо бережно относиться к тем формам, ко-

торые составляют становой хребет аграрного комплекса. Таковым является определенная часть (около 40%) колхозов и совхозов, производящих 70—80% всей продукции сельского хозяйства. Конечно, для подъема этих хозяйств потребуются крупные инвестиции. Но они окупятся гораздо быстрее и весомее, чем вложения в так называемые «лежачие» колхозы и совхозы, и несомненно быстрее, чем в организацию мелких индивидуальных хозяйств.

К сожалению, по отношению к этой части колхозов и совхозов, агрофирм, за счет которых кормится страна, в последние годы предпринимаются разрушительные меры. Ухудшается материально-техническое снабжение, грубо нарушается эквивалентность обмена. Не меньший вред наносит шквал антиколхозной пропаганды.

К тем колхозам и совхозам, поднять которые не помогут никакие вложения, следует применять различные приемы, вплоть до демонтажа. Целесообразны, на наш взгляд, простейшие кооперативы, в которых на коллективных началах осуществляется производство ведущих видов товарной продукции: в зерновых районах — зерна, в зонах технических культур — этой продукции. А производство овощей и картофеля, различных видов животноводческой продукции желательно оставить в личных подсобных хозяйствах. Речь, следовательно, должна идти об организации своего рода мануфактурного типа хозяйства в сочетании в работой на дому, в которой удачно сочетался бы личный интерес с развитием общественного хозяйства. Собственно, эта идея и закладывалась в основу сельскохозяйственных артелей, организуемых преимущественно для производства товарного зерна. К сожалению, этот принцип вскоре был предан забвению. Колхозы принудили обобществлять все и вся, чем был подорван интерес крестьян к развитию колхозного производства. Возрождение исходных принципов функционирования сельхозартелей, вместе с внедрением арендных отношений позволило бы избавить колхозную форму производства от негативных сторон.

В предлагаемой системе мер по модернизации организационной структуры аграрного сектора предусматривается должное место и фермерским хозяйствам, но не как магистральный путь развития сельского хозяйства, а как подспорье к системе крупных хозяйств различных форм и социальных типов.

Подход к организации крестьянских, фермерских хозяйств должен быть дифференцированным. Так, в высокогорных районах и районах с мелкоконтурными земельными угодьями (в лесистых, заболоченных местах), где нет условий для крупных производств и использования мощной техники, во все времена существовала крайняя нужда в развитии мелкого хуторского хозяйства. Ускоренное развитие фермерских хозяйств в этих регионах теперь весьма актуально. Крестьянские хозяйства в немассовых масштабах целесообразны и в районах с хорошо развитой сетью крупных хозяйств, как бы в порах между ними, где крестьянские хозяйства могут успешно развиваться, опираясь на их технику и перерабатывающие производства. Особо желательны они в Нечерноземной зоне, северной полосе, где много заброшенных, пустующих земель.

Немалые резервы заключены и в развитии личного подсобного хозяйства. Но переоценивать эту форму, особенно если ее развитие связано с отчуждением земель у высокоразвитых колхозов и совхозов, как это наблюдается в последнее время в Подмосковье и в окрестностях других крупных городов, — дело бесперспективное, идущее в ущерб развитию сельскохозяйственного производства.

КАК МОДИФИЦИРОВАТЬ ТАРИФНУЮ СИСТЕМУ

В. В. РОГАНОВ,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры управления, маркетинга и права Костромского СХИ

Серьезные недостатки оплаты труда в сельском хозяйстве известны. Еще в 1966 г. бывший министр сельского хозяйства РСФСР на крупном совещании, посвященном льноводству, спросил:

«Почему в колхозах лен растет лучше, чем в совхозах?» И сам ответил: «Потому, что лен хотя и высокодоходная, но весьма трудоемкая культура, а в совхозах государство покрывает убытки. Поэтому недалекие руководители не хотят утруждать себя излишними заботами...»

Руководители совхозов не были «недалекими». Они просто научились использовать открывшиеся возможности. Лен в колхозах тогда традиционно давал возможность «зарабатывать» деньги на оплату труда. О роли льноводства как крупного источника высоких доходов говорит дошедшая из прошлого века поговорка, которая была в ходу у крестьян Вологодской и Ярославской губерний: «Льном только и живем, и налоги платим, и праздники справляем». Устанавливаемый же в совхозах фонд зарплаты был весьма слабо связан с результатами производства.

Однако после отмены трудодня, а затем и 70%-го авансирования с доплатами по конечному результату в колхозах основой заработка стала сдельная оплата за объем выполненных работ. Производство продукции и здесь ушло на второй план. Ссуды на оплату с легкостью списывались, а впоследствии щедрые дотации (более высокие для тех, у кого ниже результат) довершили разрушение того рационального, что было в стимулировании труда в колхозах. Лен «перестал расти» и там.

Чувствуя неэффективность оплаты труда, руководство упорно начало внедрять коллективный подряд, который стали считать чуть ли не панацеей от всех бед.

Но в оплате труда и при подряде лежал все тот же суммарный тарифный фонд за объем выполненных работ, или поразрядная оплата существующих профессий. Мало того, этот фонд официально разрешили увеличивать в 1,25–1,5 раза, что привело к перерасходу зарплаты даже по сравнению со сдельщиной. При расчете расценки учитывалась также норма производства продукции — уровень, достигнутый за предшествующие 3—5 лет. Получалось — чтобы больше заработать, надо добиваться увеличения тарифа и снижения плана.

Существующие положения об оплате труда утверждают, что она производится по расценкам за продукцию. Это неверно, потому что такая «расценка» — результат деления суммы наперед установленного фонда зарплаты (оплаты труда) на запланированное количество продукции. Она тем больше, чем больше работ включено в технологическую карту и чем меньше план производства продукции. Существующие системы стимулирования труда серьезно сдержива-

ют не только рост производительности, но и внедрение достижений научно-технического прогресса.

К примеру, трактористы одного из колхозов Нерехтского района Костромской области смекнули, что современные энергонасыщенные тракторы могут работать с культиваторами, имеющими ширину захвата больше стандартной. Взяв несколько исправных секций от списанных машин, они в колхозной мастерской приварили их к своим орудиям. В результате производительность последних возросла почти в 1,5 раза, но и работать с такими агрегатами стало значительно труднее. Казалось бы, надо приветствовать рационализаторов. Однако колхозный экономист во столько же раз увеличил норму выработки, мотивируя это требованиями тарифной системы. Если бы расчеты за труд шли от конечной продукции, таких противоречий не возникло бы. В упомянутом хозяйстве механизаторы просто отрезали приваренные секции. Новшество, сулящее сокращение сроков посевной, не прошло.

Еще пример. В звене известного сибирского коллектива интенсивного труда (КИТ) В. И. Кожухова был разработан и изготовлен агрегат, одновременно выполняющий пять операций по обработке почвы. Резко сокращалось количество проходов техники по полю, возросла производительность труда. При существующей системе оплаты его использование значительно снизило бы расценки. Звено не забросило агрегат потому, что порядок зарабатывания денег в новосибирском колхозе начинался не с тарифа, а с продукции.

А что делать, если нива переувлажнена, когда безнадежно завязли комбайны, а с неба льет, как из ведра? Наемный работник торгуется об уменьшении нормы выработки, о поденной оплате, готов содрать с руководства три шкуры. Хозяин же ищет другие выходы. В одном из ярославских колхозов в сентябре 1990 г. льноводы забросили по такой причине лен в поле, однако арендный коллектив, поставив льнокомбайны на «лыжи» — короткие деревянные полозья вместо колес, всю продукцию убрал. Его доходы измерялись не упомянутым тарифом.

Не существующий ли порядок оплаты виноват в том, что в последние годы до трети льна, порой даже уже выдерганного, связанного в снопы, остается в поле?

Не лучше ли расчеты по оплате труда начинать не с тарифа, а с цены, которой будет оплачен труд по производству единицы той или иной продукции? Тогда любой труженик и хозяйство в целом, чтобы больше заработать, должны будут произвести больше продукции и дороже ее продать. Расценка эта, очевидно, должна устанавливаться на основе договоренности трудового коллектива с администрацией хозяйства наподобие купли-продажи товара, что будет вполне соответствовать рыночным отношениям. Договор предусматривался и при коллективном подряде. Но если там расценка всецело зависела от тарифа, то в предлагаемом варианте — от особенностей производства в данном хозяйстве, его экономических возможностей. За основу договоренности поначалу можно взять удельный вес оплаты труда в себестоимости продукции. Это позволит упомянутой системе быть гибкой, своевременно реагировать на изменение экономических условий производства, избавит от необходимости по нескольку раз в год пересчитывать размеры тарифных ставок по отдельным работам и специальностям.

Суть расчетов сводится к следующим несложным формулам:

$$Ф_О = Р \times ВС,$$

где Фо — фонд оплаты, Р — расценка за единицу продукции, ВС — запланированный валовый сбор. Но при таком способе не учитывается качество продукции, поэтому лучше взять следующий:

$$Фо = к \times Ц_{реал.} \times ВС,$$

где к — коэффициент, показывающий долю оплаты в сумме реализованной продукции, $Ц_{реал.}$ — плановая цена реализации данной продукции.

Этот способ можно усовершенствовать с целью учета производственных затрат следующим образом:

$$Фо = к \times Ц_{реал.} \times ВС - МЗ,$$

где МЗ — планируемые материальные затраты.

Но и такой вариант имеет недостаток. Более совершенным будет:

$$Фо = к \times Ц_{реал.} \times ВС — МЗ \pm Эз,$$

где Эз — экономия затрат. Следует также упорядочить стимулирование за продукцию, полученную сверх договора. Ее нужно или бесплатно передавать трудовому коллективу, или оплачивать по более высокой цене.

Для повышения значимости главной экономической договоренности коллектива с администрацией о расценках за единицу главных видов продукции целесообразно включить ее в качестве специального раздела в коллективный договор предприятия.

Допустим теперь, что урожай выращен, деньги заработаны.

Как их распределить, минуя начисление за физические обьемы работ? Можно взять за основу некоторые положения коллективного подряда, определяя квалификационный балл, базисный коэффициент по каждому работнику. Но это сложно. Можно исходить из нормо-смены, но при этом окажутся уравнены в оплате работы различной сложности и ответственности. Очевидно, более рационален вариант с использованием разрядо-норм. Некоторую сложность представят здесь расчеты по оплате ручных работ, так как такой труд оплачивается ниже, чем труд трактористов-машинистов. Но разрядо-нормы по ручным работам легко привести в соответствие с аналогичными по механизированным, взяв коэффициент 0,75 (отношение по оплате среднего разряда по ручным работам к таковому по механизированным).

Сложность еще и в том, что в растениеводстве работы ведутся весь сезон, а продукция поступает на заключительном этапе, да и в животноводстве результаты определяются только в конце года. Видимо, оплата труда предварительно должна оформляться как аванс, на заключительном же этапе производится доплата за продукцию, за экономию средств и за достигнутое превышение уровня производства.

Важнейшие работы незавершенного производства, такие, как посев озимых, вспашка зяби и т. п., можно оплачивать авансом в счет оплаты за продукцию будущего года. Возможен и другой подход: отразить в договоре строго определенный обьем их, который должен быть выполнен в текущем году с оплатой по разрядо-нормам из фонда этого года.

Ряд предлагаемых положений можно использовать и в промышленности.



...ПЛЮС ВСЕОБЩАЯ

С. ГАБУДА,
доктор физико-математических наук,

Редко в нашем технологическом обществе открытие нового семейства неорганических минералов вызывало такой научный интерес и такие широкие приложения, как в случае с цеолитами.

Д. БРЕК

ТИХОЕ ОТКРЫТИЕ В МИНЕРАЛОГИИ

Известно всего около 2 тыс. минералов, а вместе с их разновидностями — до 6 тыс. Причем важнейшие из минералов — руды металлов, драгоценные камни, благородные металлы — известны с доисторических времен. Поэтому широко распространено мнение, что какие-то важные для повседневной практики минералы в принципе открыть невозможно.

И все же оказалось, что возможно. Исследования строения и свойств минералов семейства цеолитов привели к открытию целого ряда новых их видов. Результатом этих открытий стало возникновение в последние десятилетия совершенно новой горнодобывающей отрасли с мощностями добычи в миллионы тонн в год и с тенденцией к дальнейшему росту. Спрос на цеолиты увеличивается за счет расширения не только масштабов, но и сферы их применения.

Один из наиболее емких рынков сбыта цеолитов — сельское хозяйство. Здесь их использование позволяет решить многие задачи, возникающие при производстве продуктов питания. В частности, принципиально решить проблему круговорота азота и снизить потребление синтетических удобрений. Использование цеолитов позволяет по-иному подойти к проблеме биологических отходов, включая такую долго не поддававшуюся решению, как переработка токсичных отходов животноводческих и птицеводческих хозяйств. Наконец, цеолитные технологии позволяют решить экологические задачи — ликвидировать стоки, а также снизить использование «химии».

МНОГО ЛИ ЧЕЛОВЕКУ НАДО?

Ответить на этот вопрос еще недавно мог каждый школьник. Человеку умственного труда (чиновнику) ежедневно для поддержания жизнедеятельности надо не менее 2800 ккал, а физического труда (шахтеру) — до 5500 ккал. Эти килокалории складывают-

ЦЕОЛИТИЗАЦИЯ

директор государственного научно-производственного центра
«Росцеотехнология»

XX век — век цеолитов.

Ф. МАМПТОН

ся в среднем из белков (до 70 г, или 850 ккал), жиров (до 30 г, или 300 ккал) и углеводов (до 400 г, или 4000 ккал).

С химической точки зрения весь этот завтрак, обед и ужин состоят главным образом из кислорода, углерода и водорода, и с этими элементами особых проблем нет. Они пока еще есть в изобилии в воздухе, откуда усваиваются растениями в процессе фотосинтеза, с которым тоже нет проблем. Настоящие трудности возникают в связи с так называемыми дефицитными элементами продуктов питания, в числе которых, как ни странно, на первом месте находится азот. Этот элемент всегда входит в состав белков (где на него приходится до 12% веса), жиров и нуклеиновых кислот.

МАСШТАБ ПРОБЛЕМЫ

Итак, азот нам нужен в количестве примерно 10 г на человека в день, или около 3,5 кг в год. Поскольку мы получаем его главным образом из мяса (а также из бобовых — гороха, сои, фасоли и т. д., но это отдельный разговор), а для получения мяса нужны растительные корма, то реально человеку необходимо в 10 раз больше — 25 кг азота в год. Этот азот должен входить в состав удобрений для получения кормов для животных, из которых впоследствии будут получены необходимые нам 3,5 кг азота в составе примерно 40 кг мяса — это и есть годовая биологическая норма белкового питания человека.

Азотные удобрения — это прежде всего аммиачные и аммонийные, а также амидные (мочевина) и печально известные нитратные (селитра). В целом на страну с населением 280 млн человек (бывший СССР) в пересчете на азот необходимо около 10 млн т удобрений в год, что близко к данным статистики (в 1979 г. произведено 9,15 млн т удобрений в пересчете на азот).

По этим же данным, в том же году было произведено фосфатных удобрений 3 млн т (в пересчете на фосфор) и калийных 6 млн т (в пересчете на калий).

На производство азотных удобрений необходимо потратить примерно равное по весу количество топлива, т. е. не менее процента всех энергетических ресурсов, и это без учета стоимости оборудования, катализаторов и реактивов, транспорта и неизбежных потерь. Добавим к этому экологические проблемы, связанные с нитратами и тяжелыми металлами (цинк, кадмий, свинец), проникающими в состав фосфорных и калийных удобрений при переработке минерального сырья. Истинный масштаб проблем можно представить на примере Восточной Германии, применявшей удобрения по разработанной у нас технологии. Среди проектов восстановления затравленных удобрениями земель здесь рассматривается предложение вывести их из сельскохозяйственного использования на 200 лет, пока концентрация опасных элементов не упадет ниже допустимого уровня.

И В ТО ЖЕ САМОЕ ВРЕМЯ...

Во времена Великого скачка в КНР широко бытовал лозунг о том, что каждый китаец есть генератор удобрений. Это действительно так, и те 3,5 кг азота, необходимые человеку за год, он производит сам в виде биологических отходов. Эти отходы, помимо азота, содержат и фосфор, и калий, и все микроэлементы. Именно поэтому органические удобрения или навоз являлись во все времена основой земледелия. Обработанная и унавоженная земля всегда была большой ценностью и гарантом урожая.

Но при этом есть одно «но»... Любой навоз нельзя применять непосредственно, его приходится компостировать в специальных ямах и буртах и выдерживать перед применением длительное время, разбрасывать до посева (лучше всего зимой) на поля.

При этом аммонийный азот, основа известного навозного аромата, безвозвратно улетучивается в атмосферу, создавая дискомфорт для окружающих и лишая поля известной доли урожая. Именно поэтому человечество пошло по пути восполнения плодородия почв за счет синтетических удобрений, а у нас возникла формула «плюс химизация» для определения будущего общества всеобщего изобилия.

ШЕСТОЙ ПОДВИГ ГЕРАКЛА

Мы традиционно относимся к биологическим отходам именно как к отходам, подлежащим уничтожению. Первый древнейший проект в данной области известен как шестой подвиг Геракла: герой использовал воду реки для очистки от навоза царской конюшни (авгиевы конюшни). Более современное изобретение — смывной унитаз («ватерклозет») для бытовых нужд и сложные системы очистки с использованием гидросмыва для животноводческих и птицеводческих ферм.

Методика во всех отношениях хороша, но ее главный недостаток — загрязнение окружающей среды. Системы канализации обязательно заканчиваются очистными сооружениями, эффективность которых всегда была предметом дискуссий. Стоки животноводческих помещений, в особенности свиноферм, представляют собой неразрешимую проблему. В большинстве случаев их направляют в ближайший водоем, но часто создают искусственные хранилища, за десятилетия эксплуатации наполненные до краев. Перспективы неясны: то ли попробовать выпарить и сжечь, то ли спустить в реки и моря, то ли попытаться найти способ их применения.

Масштабы общего загрязнения легко оценить исходя из приведенных выше расчетов потребности человека в синтетических удобрениях. К миллиону тонн биологических стоков добавляются другие миллионы — это смыв с полей избытка синтетических удобрений. При общем стоке рек 100 млн кубометров в год получается, что разбавление по одним лишь азотсодержащим отходам составляет всего около 1:100. Неудивительно, что наша водопроводная вода имеет не всегда приятный вкус, а рыба дышит на ладан.

ПОСРЕДНИК В ПИТАНИИ РАСТЕНИЙ

Прежде чем перейти к главному вопросу — цеолитам, представим один из фундаментальных опытов агрохимии. Раствор хлорида аммония (можно любую аммонийную соль) профильтруем через блок почвы и исследуем фильтрат. Оказывается, что в нем мало аммония, но есть ионы кальция, магния и др. Иными словами, грунт поглощает аммоний и отдает кальций, т.е. является ионообменником. Если опыт продолжать, наступит момент, когда поглощение аммония грунтом прекращается и весь хлористый аммоний проходит сквозь грунт. Это связано с тем, что частицы грунта насытились аммонием — их емкость по аммонию имеет некоторую конкретную, в общем небольшую величину.

Данные опыты были проведены 150 лет назад английскими химиками Томпсоном и Веем. Они показали, что качество почвы определяется именно обменной емкостью составляющих ее глинистых частиц. Растение с помощью корневой системы поглощает необходимые ему ионы калия и аммония не непосредственно из соли или раствора, а из этих самых кристалликов. Клеточная стенка корешка растения выделяет ионы водорода и, если рядом оказывается содержащий аммоний кристаллик, происходит обмен водорода на аммоний: водород направляется в почвенный кристаллик, а ион аммония — в корешок и далее, в стебель растения и листья.

Емкость частиц почвы (глинистых частиц) недостаточна, чтобы удержать весь необходимый растению аммоний, поэтому насыщение происходит очень быстро, а избыточный аммоний уходит с дождевой водой в ближайший водоем. Но, к счастью, в состав почв входят не только глинистые минералы с их низкой обменной

емкостью — иногда встречаются вещества, емкость которых по аммонию в десятки раз выше. Они широко распространены в районах развитого современного или древнего вулканизма — например, в окрестностях Неаполя в Италии, где земля покрыта многометровым слоем уплотнившегося и частично закристаллизовавшегося вулканического пепла. С незапамятных времен известны исключительные достоинства подобных почв, но только в наше время удалось выяснить, что в этих почвах очень мало глинистых частиц, но много минерального вещества, относимого к гранитоидным породам, — цеолитов.

ЧТО МЫ ЗНАЕМ О ЦЕОЛИТАХ?

Цеолитовые вулканические туфы широко распространены в горных районах многих стран (Япония, Италия, Индонезия, США) и хорошо известны человеку с доисторических времен как плодороднейшая почва, позволяющая получать до четырех урожаев в год (в тропиках) без проблем с удобрениями и экологией. Месторождения цеолитов мощностью в сотни миллионов тонн есть в регионах Сибири и Дальнего Востока, Кавказа, на Карпатах и Балканах. Первые минералы цеолитов описаны в начале прошлого века, но разнообразие их видов и внутреннего строения открыто в последние два десятилетия.

В химическом отношении цеолиты являются водными алюмосиликатами калия, натрия и кальция с включением целого ряда микроэлементов. Уникальным свойством цеолитов является то, что они одновременно обладают свойствами сорбентов, катионообменников и молекулярных сит, что обеспечивает широкий спектр их применения в различных отраслях промышленности, сельского хозяйства и экологии. В частности, цеолиты могут поглощать из газовой среды аммиак и углекислый газ, сероводород, разлагать меркаптаны. Из водной среды цеолиты поглощают и удерживают ионы аммония, которые могут быть использованы для питания растений. В желудочно-кишечном тракте цеолиты поглощают ионы аммония и тяжелых металлов, угнетающие кишечную флору.

НАШ ВКЛАД В НАУКУ О ЦЕОЛИТАХ

Систематические исследования цеолитов в нашей стране проводились в 1960—1980 гг. в рамках программ АН СССР. Эти работы координировались Комиссией по цеолитам АН СССР (председатель — академик М. М. Дубинин), преобразованной впоследствии в Комиссию по адсорбентам АН СССР. В 70-е годы Сибирским отделением АН СССР сформирована региональная программа «Цеолиты Сибири», а в 1980 г. — научно-практическая программа Совмина РСФСР «Цеолиты России» и аналогичные республиканские программы Украины, Грузии, Азербайджана. Общие расходы на эти исследования оценить трудно в связи с суще-

ствовавшей ранее практикой произвольного отнесения текущих расходов под любую статью бюджетных ассигнований, но формально они составили свыше 100 млн руб.

В советских программах исследования цеолитов упор изначально делался на практическую сторону проблемы. Возможно, поэтому у нас не было открыто ни единого цеолита и не расшифрована ни одна новая структура. Тем не менее определенные достижения есть как в фундаментальной науке, так и в приложениях. Удалось разведать и ввести в эксплуатацию более десяти цеолитовых месторождений, по качеству и разведанным запасам не уступающих лучшим зарубежным. В течение ряда лет ведется промышленная их эксплуатация, мощность добычи и применения достигает более 100 тыс. т цеолитового туфа в год.

Проведены расширенные опытно-промышленные испытания цеолитов различных типов и разработаны технические условия их применения в качестве адсорбентов для осушки и очистки жидких и газообразных продуктов. Экономическая эффективность применения цеолитов в производстве сельскохозяйственной продукции характеризуется следующими данными.

При скармливании крупному рогатому скоту, свиньям, овцам от 3 до 5% минерала от объема основного рациона увеличивается прирост живой массы на 10—12%, продуктивность по молоку поднимается на 15%, а сохранность молодняка возрастает на 8—9% при уменьшении расхода кормов на 7—10%. В птицеводстве прирост живой массы увеличивается на 3—7%, падеж молодняка снижается на 3%, яйценоскость кур — на 12% при улучшении качества мяса и яиц. Урожайность томатов и огурцов при использовании цеолитов растет на 40% при снижении расхода удобрений.

Под руководством академика Грузинской АН Г. В. Цицишвили разработано новое органо-цеолитное удобрение «Цеонак» (1980 г.), представляющее смесь куриного помета и/или свиного навоза с цеолитовым туфом в пропорции 1:1. Эксперименты проводились на опытной станции Гардабани Института сельского хозяйства. Дозы удобрения составили 10, 20 и 40 т/га. В качестве контрольных использованы равноценные участки, на которых выращивались те же культуры с применением традиционной агротехники. Изучался рост томатов, огурцов, капусты, баклажанов, фасоли, картофеля. Во всех случаях урожайность на опытных участках превышала контрольные на 17—60%. В опыте установлен и эффект последействия. Первой выращивалась культура картофеля (1984 г.). Затем на той же площадке выращивалась морковь сорта «Нант» (1985 г.), огурцы «Дербент» (1986 г.) и шпинат «Горди» (1987 г.) без других удобрений. При этом урожайность во всех случаях была выше, чем на контрольных участках, на 50—60%. Выросло содержание сахара, витамина С, снизилось содержание нитратов (ниже ПДУ). На каждый рубль вложений получено от 1,8 до 4,44 руб. прибыли.

ТРЕТИЙ ПУТЬ

Таким образом, вырисовывается вполне обоснованная перспектива полного изменения технологии применения удобрений в сельскохозяйственном производстве. Одновременно меняется технология ухода за животными в части, связанной с удалением биологических отходов. Все это резко улучшит экологическую обстановку в регионах с интенсивным земледелием, повысит качество почвы и урожайность. Это третий путь для сельского хозяйства, принципиально отличный от двух других — когда применяются либо только органические удобрения, как в хозяйствах секты амишей в США, либо только синтетические, как это вынуждены делать в крупных высокомеханизированных хозяйствах большинства развитых стран.

Попытаемся оценить количество цеолита, необходимое для реализации третьего пути. В среднем для удовлетворения всех потребностей одного человека требуется примерно тонна пшеницы, включая корма животных. При урожайности 100 ц/га данное количество пшеничного зерна может быть получено на участке площадью 10 соток. Норма внесения азота в почву — 30 кг на гектар. Для сорбции 3 кг аммиака из биологических отходов при емкости цеолита по аммонию около 3—4% от его веса понадобится примерно 100 кг цеолита на человека в год. В действительности, как показали опыты, эффект последействия и высокая удерживающая способность цеолитов позволяют снизить нормы по азоту примерно в 10 раз. При этом автоматически удовлетворяются все потребности в фосфоре, калии, сере и других необходимых элементах. Это значит, что для страны с населением 280 млн человек понадобится в общей сложности до 3 млн т цеолитового туфа в год, что в 3 раза меньше используемого ныне количества только азотных удобрений. А если учесть, что технология изготовления цеолитов к применению несравненно проще, чем любые технологии получения синтетических удобрений, то можно ожидать существенного снижения расходов на производство продуктов питания.

ПРОБЛЕМЫ БЛИЖАЙШЕГО БУДУЩЕГО

Конечно, внедрить цеолиты в практику сельскохозяйственного производства непросто. При том, что запасы цеолитового буфа в России весьма велики и добывать его легко, главной технической проблемой станет контроль качества сырья и продуктов его переработки. Концентрация активного вещества (цеолита) в туфе редко превосходит 90%, обычно же намного ниже. При этом эффект применения, особенно в животноводстве, сильно зависит от концентрации: существует предел, ниже которого применение туфа либо неэффективно, либо даже дает отрицательные последствия. Эти вопросы имеют экономический аспект, поскольку стоимость туфа должна учитывать его качество. Сегодня разработана серия

методик определения качества цеолитового сырья, однако соответствующая аппаратура пока недоступна для широкого круга потребителей цеолитов.

В организационном плане внедрение цеолитов в сельское хозяйство можно облегчить, создав региональные центры по типу малых предприятий. Там можно сосредоточить сертификационные, консультационные и посреднические услуги по обслуживанию потребителей цеолитов. Эти же центры будут представлять их интересы перед производителями.

Конечно, сегодня уже нельзя представить, что «цеолитизация» превратится в кампанию. Скорее всего, внедрение новых методов в практику будет достаточно медленным процессом, и «век цеолитов» имеет все шансы быть перенесенным на следующее тысячелетие.

ОТ РЕДАКЦИИ

«Тихое открытие в минералогии» обещает сравнительно простой и безболезненный выход сразу из нескольких технологических тупиков современной цивилизации: повышается урожайность, экономится энергия, необходимая для производства искусственных удобрений; сельхозугодья избавляются от сопутствующего удобрениям загрязнения вредными веществами; утилизируются отходы животноводства, представляющие собой серьезную экологическую проблему.

Удивляет даже, почему «передовые» страны до сих пор не используют цеолитные технологии на полную катушку. Вероятно, не все так просто с внедрением новшеств и в том мире, который многим из нас стал казаться воплощением рая на земле, обществом, где все проблемы не просто решены, но и вовсе существовать не могут... В данном случае нетрудно найти силы, интересы которых будут нарушены «цеолитовым бумом», — это мощные компании по производству традиционных удобрений.

Вероятно, дело еще и в том, что на Западе не столь очевидна необходимость отказа от традиционных технологий земледелия. Вышеназванные тупики особенно остро обозначились именно в нашей стране (отравленные нашими удобрениями земли ГДР — лишь намек на катастрофу, происшедшую с некогда знаменитыми российскими черноземами). Сам Бог велит нам искать выходы активнее других.

Только как искать? Старые, хотя и худо работающие механизмы «внедрения» сломаны (кампанию, подобную хрущевской «кукурузной», уже невозможно представить), а новые еще предстоит создать.

Только истинный хозяин земли сможет понять, что ему действительно выгодно: покупать удобрения или производить их на своей ферме, используя заведомо более дешевое, чем искусственные удобрения, минеральное сырье. Он же с крестьянской осторожностью определит, не несет ли всеобщая «цеолитизация» новые проблемы, о которых еще не подозревают ученые.

Материал подготовила И. САМАХОВА

Школьная тема давно уже превратилась в «любимую мозоль». И наступать на нее — отдает дурным тоном. Никто уже и не оспаривает тот печальный факт, что мы сейчас собираем скорбный урожай, посеянный в том числе и чудовищной системой советского образования.

Идея всеобуча, с треском провалившись, тем не менее продолжает беспризорно существовать, сжигая миллионы рублей народных денег.

Школьная реформа, которую столь бурно и долго обсуждали, не повлияла серьезно на жизнь школы. Школа, как и общество, — в кризисе и, несмотря на полученные ею свободы, не может из него выбраться самостоятельно. А уповать на то, что само как-то образуется, уже не приходится. Многие специалисты пытаются возродить тип специализированной трудовой школы. Специализированной в том смысле, чтобы она закладывала основы будущей специальности, и трудовой, чтобы давала возможность производительно трудиться и вознаграждать за труд.

П. Г. ЩЕДРОВИЦКИЙ,
Москва



ОБРАЗОВАНИЕ

Какой же должна стать школа? Пока она экспериментирует на свой страх и риск. Одни апеллируют к государству, видя в нем основного мецената для внепроизводственных структур. А другие возрождают идею «меритократической» (элитарной) школы — школы избранных по конкурсу, которая уже оправдала себя на Западе.

Третьи предлагают вернуться к опыту школ Макаренко. Повальная колонизация со всеобщей трудовой (чуть не вырвалось — повинностью) охваченностью детей, в совокупности с разумным режимом и дисциплиной должны, по мнению другого автора, З. Ш. Тененбойма, быстро насытить рынок труда квалифицированными рабочими кадрами. А самоокупаемость таких школ решит проблему финансирования.

Ну, а кто-то уже сейчас готовит детей по программам, дающим возможность реализовать свои способности в условиях вступающего в нашу жизнь рынка.

Может быть, все же — каждому свое?..

Развитие сферы образования в эпоху радикального общественного переустройства не может быть сведено к реформам в школьном обучении. «Школоцентризм» характерен для стран с неразвитой информационной и коммуникативной средой. Чем выше уровень экономического и социокультурного развития региона, тем больше решение вопросов образования смещается в сторону средств массовой информации, культурной политики и самообразования.

До последнего времени школа в СССР несла не только учебную, но и образовательную, идеологическую, воспитательную функции, а в малых городах иногда была и культурным и информационным центром. Если основная функция образовательных учреждений — обеспечить воспроизводство общественных отношений и систем жизнедеятельности, а также воспроизводство идеологии и менталитета, то следует признать, что наша система школьного обучения выполняла эту функцию и обеспечивала воспроизводство социальной структуры общества. И значит, существовавшая в СССР до последнего времени система подготовки кадров и обучения удовлетворяла и удовлетворяет до сих пор (несмотря на многочисленные попытки ее разрушить) внутренним критериям качества учебной технологии. Пожалуй, школа была последней надежно работавшей системой социальной машины.

Сегодня появилась опасность, что вместе с грязной водой будет выплеснут и ребенок, тем более что новоиспеченные реформаторы образования сами не знают, где «вода», а где «ребенок».

И ОБЩЕСТВО

Конечно, за последние 20 лет, по мере ухода из школы педагогов, получивших подготовку перед войной и после войны, качество обучения неуклонно снижалось. Однако технология обучения прежде всего определяется содержанием образования (а значит, существующей системой учебных предметов), а не способностями того или иного педагога. Усилия общества по превращению школы в идеологическую машину, несомненно, подтачивали основы образовательных процессов. Но гораздо более разрушительными оказались действия Академии педагогических наук и методических служб по отношению к учебным предметам, а также к системе подготовки и переподготовки педагогических кадров.

НЕ МЫ ВЫБИРАЕМ ШКОЛУ, А ШКОЛА НАС

Вряд ли кто-нибудь будет возражать, что общественное и хозяйственное «тело», сложившееся на территории бывшего СССР, является принципиально неоднородным образованием, включающим ряд различных и достаточно автономных укладов хозяйства и жизнедеятельности. Гораздо больше возражений может вызвать тот тезис, что попытки сделать эти уклады однородными (например, через экономические методы управления) вряд ли приведут к успеху.

С нашей точки зрения, Россия (не путать с РСФСР) останется многоукладной и идеологически неинтегрированной территорией; разные уклады (зоны) будут продолжать жить в своем собственном времени и тяготеть к различным типам организации. Ряд укладов, несмотря на многочисленные попытки модернизации, принадлежит доиндустриальной форме организации; другие отчетливо воспроизводят индустриальную форму или стремятся освоить ее; есть и такие, которые уже втянулись в постиндустриальную форму организации в ее различных вариантах. Россия живет во многих временах. И это различие позволяет оценить основания и возможные последствия целого ряда «педагогических проектов». Тем более что педагогика всегда была практикой определенной философии, однако настаиваем на том, что содержание «педагогического» проекта (или проекта реорганизации сферы образования) не может быть сведено к содержанию той или иной философской (социологической, культурологической) доктрины.

Действительно, и так называемая трудовая, и элитарная школы являются двумя сторонами одной медали: концепции образования (подготовки кадров), отражающей идею индустриального развития и индустриального общества. Первая своими корнями восходит к ремесленным школам средневековья, а свое религиозно-философское обоснование получает в протестантизме (в том числе в идее призвания). Вторая — тесно связана с концепцией развития, разработанной в немецкой классической философии, с моделями иерархической организации индустриального общества и

реализована в системах образования ряда развитых индустриальных стран.

Элитарная школа — реальность нынешнего образования, она сложилась вместе с индустриальным укладом еще в 30-е годы. Другое дело, что сегодня на наших глазах изменяется тип социальной стратификации нашего общества, а вместе с ним меняется и лицо элитарной школы. На социальной сцене появилась, а точнее, легализовалась и более жестко оформилась прослойка совбуров (советской буржуазии), и произошла смена поколений в слое чиновничества, сопровождающаяся в большей или меньшей степени оформлением новой бюрократии. Эти группы заинтересованы в легитимации своего положения и процессов имущественной дифференциации. Один из наиболее доступных способов здесь — снятие проблем имущественного (экономического) неравенства в формах неравенства образовательного. Таким образом, возникает новый социальный заказ на деятельность образовательных учреждений, подкрепляемый платежеспособностью названных социальных групп.

Сам социальный заказ еще не диктует тип и качество образовательных услуг как таковых, но выступает пока как заказ на «лейбл» (знак, имидж) соответствующего образовательного учреждения. Именно поэтому в странах, переживающих процессы модернизации и социальной ломки, стремились получить образование за рубежом. Этим и объясняется то, что обучение и стажировка в развитых странах котируются гораздо выше, чем в любых отечественных школах и вузах, независимо от реального качества обучения.

Новый тип социальной стратификации, подкрепляемый платежеспособным спросом на образовательные услуги (иногда это выдается за появление альтернативных государству источников финансирования), приводит к дифференциации и стратификации самих учебных заведений. Эта стратификация опирается на ранее существовавшую (спецшколы языковые, математические, привилегированные, экспериментальные и т. д.). Она складывается естественно из-за недостатка квалифицированных педагогов. Здравый смысл подсказывает, что формирование одного сильного педагогического коллектива и последующее распространение опыта и результатов его работы более эффективно, чем распыление сил и ресурсов в безуспешной попытке поднять «средний уровень» образования. Поэтому и возникает элитарная система, в дальнейшем выбирающая наиболее способных детей и подростков и находящая себе оправдание в системе психологического тестирования и оценке способностей.

Вряд ли имеет смысл говорить о том, что мы выбираем принцип элитарного образования; скорее, это он выбирает нас, ибо другой реальной стратегии развития системы образования и обучения на сегодняшний день нет.

Поведение больших социальных групп всегда сопровождается подобными самообоснованиями, и мы не сомневаемся, что в ближайшее время курс на построение элитарной школы будет обоснован с психологических, социологических, организационных, политических и экономических позиций. Однако нужно понимать, что такая стратегия поддерживает и укрепляет иерархическую структуру общественного устройства, характерную, как мы уже говорили, для индустриальной формы организации, и закрепляет социальное неравенство в его наиболее интенсивной форме — в форме образовательного неравенства. С позиций постиндустриального развития принцип элитарного образования является заведомо ложным и, более того, реализация этой стратегии объективно приведет к тому, что соответствующие социальные законы (уклады) не смогут эффективно встраиваться в постиндустриальные формы организации. Другими словами, закрепив ориентацию на индустриальную модель развития в морфологии образовательной деятельности, соответствующие уклады могут закрыть себе возможность перехода в режим постиндустриального развития.

Если исходить из того, что всякая общность (уклад), находящаяся в индустриальном режиме, стремится перейти в постиндустриальную фазу своего развития, то так называемая «трудовая» школа может оказаться площадкой для выращивания постиндустриальных образцов взаимодействия и кооперации. При этом, конечно, нужно убрать все, что связано с материальным образованием (в оппозицию формальному), — как это было характерно для концепции «единой трудовой школы». Последняя, превращая человека в «крепостного одного мира» (той или иной рабочей специализации), несомненно, является продолжением и теневой стороной элитарного образования, а в социальном плане направлена на подготовку «исполнителей», ассоциированных производителей.

Как элитарное образование является реальностью сегодняшнего дня, так и подготовка рабочих узкой специализации станет в ближайшее время реальностью нашего промышленного развития. В мировой практике существует достаточно эффективная система внутрифирменной подготовки рабочих кадров, которая сложится и у нас на базе крупных предприятий, а также в рамках серьезных инвестиционных проектов, где подготовка рабочих кадров с самого начала включена в структуру проекта. Опыт развивающихся стран, которые создавали на своей территории специальные экономические зоны, предполагающие массовую подготовку рабочих средней квалификации, показывает, что создание особых систем переподготовки нецелесообразно, гораздо эффективнее функционирует система инструкторов, включенных в рабочие процессы.

Таким образом, основным оказывается вопрос о содержании образования и педагогических технологиях, которые используются в рамках образовательных учреждений, ориентированных на индустриальную форму организации.

СЦЕНАРИЕВ МОЖЕТ БЫТЬ МНОГО, БЫЛО БЫ ИЗ ЧЕГО ВЫБИРАТЬ

Сейчас идеологические преимущества, которые до последнего времени предоставляло инициативным педагогическим группам движение альтернативных школ, исчерпаны. Необходимо создавать новый тип кооперации и организации сферы образования. Мы предлагаем один из возможных сценариев взаимодействия различных педагогических групп.

Для коллективов авторских (альтернативных) школ главной заботой мог бы стать анализ опыта своей деятельности и **построение педагогической технологии**. Но чтобы такую технологию можно было передать другим, необходима «принимающая сторона». Ею может стать как раз элитарная школа, которая обладает необходимыми ресурсами, позволяющими финансировать освоение технологии, заинтересована в повышении качества обучения и может обеспечить контингент учащихся, готовых осваивать новое содержание образования.

Одним из сегментов элитарного образования могут стать специальные учебные заведения, создаваемые государством (бизнес-колледжи, гимназии, ориентированные на подготовку новой бюрократии, дипломатические колледжи и т. д.). В случае реализации этого сценария «за бортом» оказывается большая часть средних учебных заведений, на которые падает основная тяжесть процессов реорганизации. Эти школы имеют нищенское финансирование, в них остается наиболее слабый контингент преподавателей и учащихся. Чтобы этот сегмент не превратился в школу-собес, необходимо определить образовательный минимум, обеспечить который и будут призваны учебные заведения третьего типа.

Образовательный минимум может быть сформулирован в терминах **обеспечения грамотности как овладения базовыми семиотическими (знаковыми) системами**. Можно выделить по меньшей мере пять таких систем: математика и компьютерная грамотность, язык и бытовая семиотика (поведение, одежда, коммуникация), искусство, экономическая семиотика, а также дизайн и семиотика среды.

Основной трудностью при этом оказывается формирование регональной (городской) культурно-образовательной инфраструктуры, в рамках которой могли бы взаимодействовать разные типы учебных заведений, передаваться технологии обучения, в том числе в «вещественном виде» (учебные пособия, методики, задачники, видеокурсы, компьютерные программы и т. д.).

Сегодня большая часть экспериментов в области образования проводится в рамках **общей интеллектуализации деятельности и человека**. Напротив, тенденции экономического развития отдельных территорий и регионов бывшего СССР связаны с их включением в мировую систему разделения труда, что означает выполнение более простых форм деятельности. Речь идет о **примитивизации** дея-

тельности и человеческих функций. Выходом из создавшегося положения может стать формирование инициативных групп, заинтересованных в развитии того или иного региона. Они должны состоять не только из представителей интеллигенции и работников сферы образования, но и из предпринимателей и промышленников, и заниматься увязкой сиюминутных и стратегических интересов региона.

В этом случае координирующим центром может выступить региональный Фонд развития образования. Он финансирует стартовые программы, разрабатываемые отдельными группами и коллективами, и ориентирует их на конкретные учебные заведения. Возможным источником средств самого Фонда может быть централизованное государственное или спонсорское финансирование, а также прибыль от прямых финансовых вложений Фонда в деятельность предприятий, использующих акционерную форму капитала. Ясно, что включение Фонда развития образования в подобные структуры может стать реальностью тогда, когда будет создана региональная образовательная инфраструктура и публично обсуждены программы развития образования в регионе (своеобразная биржа образовательных проектов).

ПРОМЫШЛЕННИКАМ — О МАКАРЕНКО

З. Ш. ТЕНЕНБОЙМ,
Санкт-Петербург

В прагматической Америке и других «умных» странах школа всегда была прежде всего «службой тыла» ПРОМЫШЛЕННОСТИ, а не культуры, и только эту стратегическую ориентацию можно признать единственно правильной. До тех пор пока школы останутся культуроцентричными, у нас не будет хорошей промышленности, а значит, и КУЛЬТУРЫ.

Человек общается с себе подобными, имеет дело с вещами и информацией. Верующие и идеалисты остановились на первом — в заповедях, например, ничего нет о том, как человеку обращаться с вещами. Российские люди умеют общаться меж собой не так уж плохо, а вот во втором — полный кошмар. И главную задачу Антон Семенович Макаренко видел в том, чтобы обучить россиян умению обращаться с вещами, преодолеть их многовековое неумение организовывать вещественные ряды своей жизни.

Почему о Макаренко именно промышленникам? У просвещенцев лишь куцее бюджетное ассигнование — вряд ли учителя и вообще организаторы школьного процесса станут за одну зарплату учить, да еще бы и организовывать при школах производства. Большие социальные дела по плечу лишь богатой, самостоятель-

ной сфере, а таковой всегда была промышленность. Идеи Макаренко могут быть понятны лишь кругу командиров производства — промышленникам, и, значит, эти идеи надо пропагандировать в их среде. Миром людей вообще во все века плодотворно вертела и крутила именно промышленность.

В нашу рыночную эпоху все «активные» мечтают о том, как бы завести свое дело, свое производство, свое хозяйство и зажить не одной зарплатой, но распоряжаться доходом предприятия. Но тогда истинным осуществлением лозунга «Все лучшее — детям!» будет не раздача шоколадок, а наделение детей кусочком доступного для них налаженного производства вместе, конечно, с доходами. И пусть ребята этот «кусочек» своим трудом одушевят и зарабатывают на все им необходимое.

Учеба в классе «лишает детей детства» с точки зрения беззаботной резвости, но «не лишенные детства» резвящиеся прогульщики уроков оказываются потом людьми, лишенными полноценной взрослости. А промышленность в таком обществе остается без полноценных работников. Вот к чему ведет безмозглое чадолюбие! Даже если вы объявите школы-хозяйства злом, вы должны в исторической ближайшей перспективе признать это «зло» чем-то совершенно неизбежным. В нашу эпоху процветают только те регионы, где процветают производительные фирмы.

Уже в древних Афинах богатые обязывались тратиться на общественное. Так уж лучше осуществлять промышленникам филантропию по Макаренко: ребята волей-неволей будут посещать производство, иногда в чем-то помогут «метрополии» за бесплатно, многие или некоторые производством заинтересуются и пойдут туда работать. Командиры производств смогут высмотреть среди них перспективные кадры, направить на профильную учебу и т. д.

Двухчасовой производительный ежедневный труд-забота (великое нововведение Макаренко) ни в коем случае не помешает учебе ребят. Наоборот, развращенные ласкунами учащиеся переносят свою разболтанность в класс и школу и становятся проклятием для учителей. Зарабатывающие (не только зарплату, но и сам доход) дети и подростки становятся серьезнее, солиднее, собраннее. Так что производство в школе — детский соразмерный хозрасчетный труд — не конкурент и не риф для учебы, а ее спасатель!

Дети и подростки безработными ни в коем случае быть не должны!

КАК СОЧЕТАТЬ РАБОТУ С УЧЕБОЙ

Я предлагаю: после начальных классов ввести систему экстерна по принципу «каждый сам по себе»; обязать все предприятия изыскать и выделить хозрасчетно-локальный и доступный ребятам «кусочек» налаженного уже (с точки зрения снабжения и сбыта) производства, уступить его трудовой дружине соседнего учебного заведения и помочь этому ребячьему производству состояться как

процветающему коммерческому предприятию. Промышленники — люди практические, в облаках не витают, им нужны не «всесторонне развитые», а трудозаботливые, производительные и конструктивные люди. А интеллектуалы пусть образуются сами собой, никто им препятствовать не будет.

Какие из ребят выйдут работники — по-настоящему волнует лишь промышленников, к тому же именно в их руках все мощности мира, а посему именно им налаживать взращивать конструктивных и производительных людей.

А что промышленникам делать с детдомами? Они должны стать крупными; производительными; на все вкусы, способности и наклонности; с разветвленнейшей клубной сетью; поставленными во всех отношениях по Макаренко. И, конечно, такими, чтобы дети даже из хороших семей мечтали бы попасть в такие славные дома. Детей-правонарушителей надо не соединять и концентрировать в режимно-тюремно-колючепроволочных детучреждениях, а небольшими порциями вливать в славные налаженные макаренковские беззаборные детдома. Может, тогда на огромную страну и потребуется 1—2 строгорежимные колонии для неподдающихся?

У Антона Семеновича были еще нескрываемая военизация, плац, строевые занятия, отменный оркестр, собственная яркая форма (не военная), строгий, но добровольно и с пониманием принимаемый ребятами бытовой и производственный режим и словечко «Есть!» — все это работает на воспитание и должно применяться обязательно, как и все другое, изложенное Макаренко в «Методике организации воспитательного процесса». Пора осознать: все это вовсе не переходит в ранжирование мыслей и чувств! Это пустые страхи, догмы, вреднейшие сухомлинковские и соловейчиковские запугивания. Если индивидуальность настолько зыбка и слаба, что ее может стереть разумный режим, то этой «индивидуальности» грош цена. Истинная индивидуальность и под асфальтным катком не сомнется.

Надо «прорабатывать» натуры подопечных в тренинговых системах, коими являются школы-хозяйства. Правильное соотношение прагматики и лирики в человеке — это 90% на 10%. Человек, более чем на 10% лиричный, непригоден к практической жизни. Человек, прагматичный более чем на 90%, оттолкнет от себя окружающих. Таким же (90% на 10%) должно быть соотношение в обществе числа прагматических и академических (гимназических) средних учебных заведений.

Промышленники должны создать образы специалистов. Потом вместе с академистами составить систематические курсы дисциплин для прагматических средних школ, разветвленных на «степенные линии» для мозгов разной силы. Каждую такую степенную линию надо разбить еще на ранги. Потом корпус лучших преподавателей запишет видеокассетные и видеокомпьютерные ранговые

лекции для экстерных занятий в средних и старших классах по системе «каждый сам по себе», в пределах, посильных для индивидуального освоения сообразно умственным способностям.

Сделать носителями прочно и глубоко проработанных и закрепленных индивидуально и коллективно-производительных привычек, забот и азартов можно лишь группу ребят и взрослых, кои обязательно связаны производственно-коллективистскими базисными отношениями. Причем так можно воспитать либо сразу всю группу, либо никого (групповая теория усвоения). Установление единовременных денежных вознаграждений ребятам за единоличные перескоки из ранга в ранг — обязательное условие. Но в учебе нельзя связывать учеников даже расписанием. Нельзя также создавать и сбродные команды. Умы слишком многоразличны.

По свидетельству жены Макаренко, Антон Семенович стоял за максимальную индивидуализацию учебного процесса, за самостоятельный выбор учеником степени освоения предмета, порядка-очередности и темпа прохождения отдельных дисциплин после начальных классов.

Макаренко выдвигал также идею образования производственных и сельскохозяйственных колоний из выпускников школ-хозяйств, связанных взаимообразной помощью и поддержкой со своей альма-матер. Вообще Макаренко больше всех за всю историю педагогики уделял внимание проблеме патронирования учебным заведением своих выпускников.

Антон Семенович предлагал: в ребячьем заведении помимо производства очень желательно организовать так называемые «свободные мастерские», способные оказывать разные ремонтные услуги. И все — силами склонных к такой деятельности рукастых ребят. Мы в искусственных воспитательных системах можем лишь подражать не мудрствующей лукаво жизни в ее воспитательных технологиях. Воспитание и состоит в построении искусственной системы тренинговых линий и пропускании через них подопечных.

В ребячьих заведениях обязательно должна найти осуществление и кафедра теории правильного жития и правильного поведения. У Антона Семеновича этому служили: обсуждение проступков (и вообще поведения) на общих собраниях, в совете командиров, в товарищеском суде, а также, конечно, и философские выступления самого Макаренко. И наконец, Антон Семенович был категорически против клубного на стороне — против пионерлагерей, против любого растаскивания ребячьего заведения.

Я предлагаю такой путь: не заводить самим новое хозяйство, а получить его в готовом виде как дар от ближайшего предприятия. Вообще, если сформулировать предельно кратко, по Макаренко — это: интернат с разновозрастными спальнями + собственное прибыльное хозяйство-производство (локальное, хозрасчетное и принадлежащее одной-единственной школе) + собственные заведения (учреждения) — учебное, клубное и спортивное.



Современная система государственной поддержки малого и среднего предпринимательства формировалась в Японии не менее сорока лет. Ее высокая результативность объясняется не только крупной финансовой и иной поддержкой. Главное — это тонкий механизм балансировки, не допускающий перехода за грань, когда эта помощь приводит к бесполезному проеданию госбюджета.

Современная система государственной поддержки некрупного бизнеса формировалась с опорой на традиции и культуру нации. В ней получила воплощение корпоративность японского общества, его склонность к патернализму. Сложность и многоуровневость системы в целом соответствует экономическому менталитету японца.

Государственная политика Японии по отношению к малым и средним предприятиям

А. ВИЛЕНСКИЙ,
кандидат экономических наук,
ИЭ РАН, Москва

Верхний этаж экономики Японии — крупнейшие фирмы, обьединенные в несколько всемирно известных финансово-промышленных групп типа Мицуи, Мицубиси и Сумитомо. Нижний же, более обширный этаж образуют средние и мелкие предприятия. По данным 1990 г., на их долю приходилось 99,2% общего числа всех предприятий Японии, 80,6% всех занятых в национальной экономике, 51,6% общего обьема продаж в обрабатывающей промышленности и 80,4% — в розничной торговле.

«Японский успех» в области эффективности НТП и проникновении на внешние рынки опирается на высокую внутреннюю конкуренцию, степень которой выше, чем в других развитых странах. Все это влияет и на крупный бизнес, и, что очень важно, на сознание общества, его дух. В отличие от США Япония не особенно уповала на естественность процессов формирования конкурентных отношений и процессов развития некрупного предпринимательства. Наоборот, высококонкурентная среда Японии насквозь пронизана государственной регламентацией.

Контуры созидательной деятельности государства в сфере некрупного предпринимательства обозначились в Японии уже в конце 40-х годов, когда в Министерстве внешней торговли и промышленности Японии было создано Управление по мелким и средним предприятиям.

Гарантом сбалансированности интересов государства и некрупного предпринимательства выступают всевозможные общественные организации. Правительство стимулирует создание таких организаций, обьединяющих представителей среднего и мелкого бизнеса, для того чтобы они активно участвовали в выработке государственной политики и принятии решений. Отслеживанием интересов мелкого и среднего бизнеса занята разветвленная сеть торгово-промышленных советов, которые имеются даже в сельских поселках. В Японии такие советы — это общественные организации с прямым выходом на государственные органы всех уровней. На обще-

национальном уровне они объединены Торгово-промышленной палатой, также являющейся общественной организацией.

Государственная деятельность в отношении некрупного бизнеса опирается на прочную правовую основу — принятый в 1963 г. базовый закон по основам политики по отношению к средним и малым предприятиям, а также законы о содействии их модернизации и о руководстве деятельностью, о кооперировании средних и малых предприятий и о центральном кооперативном банке для торговли и промышленности.

Законодательно определен и ценз предприятий, которые могут претендовать на статус малых и средних, включающих дифференцированные по сферам деятельности ограничения по числу занятых (в промышленности, на транспорте и строительстве — не более 300 человек, в оптовой торговле — 100, а в розничной и сфере услуг — 50 человек). Есть также ограничения по величине уставного капитала: в промышленности, строительстве и на транспорте он не должен быть выше 770 тыс. дол., в оптовой торговле — 230 тыс., а в розничной торговле и сфере услуг — 77 тыс. дол.

По закону к малым предприятиям относятся те, где число занятых не превышает 20 человек в промышленности и 5 — в сфере торговли и услуг. В основном это предприятия потребкооперации, а также вспомогательных производств.

Необходимость государственной помощи малым и средним предприятиям считается в Японии аксиомой. Такие предприятия уступают крупным по возможностям модернизации, маркетинговых исследований, финансовым ресурсам, а их размеры, как правило, далеки от оптимальных. Компенсацию относительной слабости малого и среднего бизнеса как раз и берет на себя государство, причем цели государственной поддержки за последние сорок лет менялись: вначале они подчинялись задаче восстановления разрушенного хозяйства в послевоенный период, а сейчас это повышение конкурентоспособности национальной экономики на базе новейших достижений НТП.*

Именно поэтому поддержка ориентирована на стимулирование роста технического уровня малых и средних предприятий: в условиях международной технико-технологической гонки потеря темпа означает потерю конкурентоспособности и гибель.

Важное место в системе поддержки занимает рационализация управления внутри малых и средних предприятий: правильное ведение бухгалтерского учета, оптимальное распределение собственных и заемных средств, внутрифирменный менеджмент и планирование, умение налаживать контакты с потенциальными партнерами и заказчиками, улучшение психологического климата коллектива фирмы — эти и многие другие дисциплины теорий и практики управления доводятся до каждой некрупной фирмы.

Существенный момент поддержки — оптимизация размеров предприятий в соответствии с требованиями НТП в каждой конкретной сфере экономической деятельности. Сюда тесно примыкает кооперирование некрупного бизнеса, которое позволяет повышать конкурентоспособность, противодействовать монопольному диктату крупных фирм, а также иностранным конкурентам. Поэтому само кооперирование — не только цель, но и средство государственной поддержки некрупного предпринимательства.

Следующая цель поддержки — содействовать взаимопомощи некрупных предприятий, чтобы максимально сократить число банкротств. В результате Япония резко выделяется среди разви-

тых стран крайне низким уровнем банкротств. Из вновь образующихся небольших предприятий в течение года там разоряется не более 5%, в то время как в США — около 30%.

Кроме того, в набор главных средств государственной поддержки некрупного предпринимательства входят:

* специальное финансирование и льготное кредитование, гарантирование займов;

* льготное налогообложение и особый порядок амортизации;

* организация обучения и повышения квалификации кадров;

* консультирование, оказание научно-технического и информационного содействия;

* кооперирование.

ФИНАНСИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ НЕКРУПНОГО БИЗНЕСА

Существенная льгота при получении малыми и средними предприятиями дополнительных финансовых средств состоит в том, что специализированные государственные финансовые институты дают им кредит под тот же процент, что и надежным крупным фирмам. В коммерческих банках эти проценты намного выше. В государственном же специализированном банке или финансовой корпорации небольшое предприятие может получить кредит по ставке «прайм рейт». Возможны повышенные размеры сумм кредитов, а также пролонгированные сроки погашения. Например, Центральный кооперативный банк может предоставить кредиты до 115 млн дол. сроком до 15 лет под основные фонды и до 10 лет — под оборотные средства.

Для самых малых, а в исключительных случаях и для средних предприятий в Японии применяется кредит без залога. Обязанность предоставлять беззалоговые кредиты лежит на Народной корпорации по финансированию малых предприятий, ссудный фонд которой практически полностью формируется из средств госбюджета.

К беззалоговому кредиту тесно примыкает система государственного гарантирования займов и страхования кредитов. В этих целях во всех территориально-административных единицах Японии на уровне префектуры органами местного самоуправления курируются специальные ассоциации по гарантированию займов, получаемых некрупными предприятиями от частной фирмы или коммерческого банка. Весь риск от этих займов ассоциации берут на себя и в случае необходимости возвращают их с процентами кредитору. Поэтому они могут нести существенные расходы. Частично бремя таких расходов несет и государство. Для страхования ассоциаций еще в 1958 г. в Японии была создана Государственная корпорация по страхованию кредитов и финансирования небольшого бизнеса со стопроцентным вкладом уставного капитала из госбюджета.

Наконец, государственное льготное финансирование включает государственную помощь в создании новых небольших предприятий. В настоящее время минимальная сумма стартового капитала соответствует 2,5-кратному годовому доходу работающего японца. Начинающему предпринимателю необходимо приобрести до 70% требуемого капитала из внешних источников. Из-за отсутствия закладных и высокого риска частные фирмы вряд ли дадут ему необходимые ссуды. Но их можно взять в Народной корпорации по финансированию малых предприятий. Только в 1990 г. на создание новых некрупных предприятий ею было выделено более 640 млн дол. при средней величине ссуды примерно в 40 тыс. дол. Кроме того, с 1989 г.

в Японии на основании специального закона действуют акционерные общества по инвестициям и развитию некрупных предприятий, в функции которых входит и инвестирование вновь организуемых.

Но все эти льготы — отнюдь не поток из рога изобилия. Система льготного финансирования построена так, что прибегнуть к ней представитель малого или среднего бизнеса может только в том случае, если он исчерпал все возможности самостоятельного поиска средств.

Во-первых, сама процедура рассмотрения заявок на льготное финансирование многоступенчата и длительна. Она включает в себя обязательную аудиторскую проверку претендента и, соответственно, механизм отсева. Характерно, что в 1990 г. правом на льготный стартовый кредит смогли воспользоваться около 10% вновь образовавшихся малых и средних предприятий.

Во-вторых, льготное финансирование обычно распространяется только на те предприятия, деятельность которых вписывается в государственные целевые социально-экономические программы. Например, Центральный кооперативный банк поддерживает только те некрупные предприятия, которые объединились в кооперативы в рамках государственных программ кооперирования некрупного бизнеса. Другие госструктуры также выделяют кредиты под государственные программы модернизации оборудования в отдельных отраслях массового внедрения ресурсоэкономных и наукоемких технологий и т. п.

В-третьих, система льготного финансирования построена так, чтобы заставить некрупное предприятие в максимальной мере обходиться собственным капиталом и одновременно помочь ему. Государство исходит из того, что небольшое предприятие может и должно самостоятельно наращивать свой капитал. По действующим законам даже малые предприятия имеют право выпускать для этого свои акции. Правда, небольшим и уж тем более малым предприятиям реализовать их трудно: ведь они не могут привлечь покупателя ни повышенным дивидендом, ни надежностью. Наоборот, для покупателя акции небольших фирм ассоциируются с большим и малооправданным риском.

Для содействия небольшим предприятиям в продаже акций еще в 1963 г. по инициативе государства были созданы три акционерных общества по инвестированию в некрупный бизнес. Главные их функции — скупка акций небольших фирм; вместо них эти акционерные общества выпускают и реализуют собственные высоконадежные акции. По сути, они гарантируются государством и, конечно, пользуются спросом. Получаемые же от их продажи средства напрямую идут в некрупный бизнес.

Иногда акционерные общества финансируют малые предприятия из средств, полученных от распространения своих надежных акций. В любом случае цель скупки акций некрупных фирм или их прямого финансирования заключается в том, чтобы довести капитал этих фирм до уровня, при котором они могли бы самостоятельно реализовывать свои акции через фондовые биржи.

Наконец, государство всячески подталкивает небольшие предприятия к финансовой взаимопомощи. Под опекой государства в Японии созданы и функционируют своего рода «черные кассы» некрупных предприятий. Из их средств фирма в любой момент может получить беспроцентную крупную ссуду в размере 10-кратной величины взноса. Кроме того, ссуды из касс (фондов) взаимопомощи не требуют ни залогов, ни гарантий. Они выдаются, как правило, для оперативного пополнения оборотных средств, а также для спасения предприятий, которые оказались на грани банк-

ротства или испытывают финансовые затруднения.

В системе льготного финансирования заложена и хозрасчетная ответственность финансовых государственных и полугосударственных структур за предоставление льгот. Гипотетически вполне вероятна ситуация, при которой, например, Народная корпорация или Ассоциация по гарантированию займов могут оказаться банкротами из-за того, что предоставили и гарантировали кредиты ненадежным фирмам. На деле, правда, такого никогда не случалось. Аудиторские проверки заемщиков, предварительный анализ, экспертиза проектов, под которые небольшим фирмам выдается льготное финансирование, переводят саму возможность таких банкротств в разряд фантастики. Ошибочные решения о выдаче льготных займов, их невозвращение не превышают мизерных величин.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И УСКОРЕННАЯ АМОРТИЗАЦИЯ

В Японии налоговые льготы подразделяются на общие и целевые.

К общим относится, во-первых, необложение годовой прибыли до 769 долларов*. Как правило, этой льготой пользуются те малые предприятия, доминирующая часть доходов которых уходит на заработную плату. По такой системе доход члена семьи владельца малого предприятия от работы на предприятии попадает под категорию заработной платы, а не прибыли. Благодаря этому общая прибыль предприятия вполне может уложиться в установленный законом верхний предел налоговой льготы.

Во-вторых, если годовая прибыль предприятия не превышает 620 тыс. дол., то налог с нее берется по ставке в 28%. Больший же объем прибыли облагается по ставке 37,5%. Данная льгота распространяется только на предприятия, уставной фонд которых не превышает установленного для некрупных предприятий верхнего предела в 770 тыс. дол.

Еще одна налоговая льгота — повышение на 16% для некрупных предприятий суммы не облагаемого налогами так называемого «резерва на покрытие сомнительных долгов». Он предназначен для возможного покрытия в бухгалтерском балансе убытков, связанных с кредитами, на возврат которых нет надежд. Статус резерва закреплен принятыми в Японии правилами бухгалтерского учета.

Целевые же налоговые и амортизационные льготы применяются в качестве мер поддержки государственной политики и комплексных программ развития некрупного предпринимательства в приоритетных отраслях, для модернизации и внедрения в производство новейших достижений НТП, а также стимулирования кооперирования.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ КАДРОВ

В Японии создана трехуровневая система субсидируемого государством обучения и повышения квалификации служащих некрупных предприятий. Ее нижний эшелон составляют многочисленные территориальные учебные центры, курируемые администрацией городов и префектур. Те виды, формы и направления обучения, которые непосильны провинциальным учебным центрам, полностью взял на себя Государственный институт некрупного предпринимательства, созданный по инициативе и на средства Государственной корпорации по развитию некрупного предпринимательства. В составе института 150 чело-

* Это долларовый эквивалент 100 тыс. иен.

век. Он имеет семь отделений в различных регионах Японии. Диплом о его окончании дает право на управленческие должности в фирмах, а также на определенные виды самостоятельной деятельности типа консультанта или аудита. Институт имеет дневное и заочное отделения. В его специализации выделяются два основных направления: экономико-управленческое и инженерное. Все курсы читаются с учетом отраслевой и территориальной специфики предприятий среднего и малого бизнеса. При институте создан Научно-исследовательский центр по среднему и малому бизнесу, главное предназначение которого — подготовка учебно-методических материалов. Институт и научный центр финансируются в основном из госбюджета, но частично его деятельность оплачивается слушателями из средств некрупных фирм.

Высшая ступень обучения — стажировка в региональных научно-исследовательских центрах. Ее организуют территориальные государственные службы в научных учреждениях, находящихся в их ведении и субсидируемых из госбюджета.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ СОДЕЙСТВИЕ, КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Для поддержки некрупных фирм государство использует научный потенциал национальных исследовательских центров. Нередко им безвозмездно передают ноу-хау и результаты НИОКР, разработанные в государственных институтах. Признано, что массовое бесплатное распространение и внедрение научно-технических разработок полезнее и выгоднее для японской экономики, чем лицензионная торговля ими.

Еще одна форма научно-технического содействия — субсидирование государством инженерных разработок, проводимых некрупными предприятиями совместно с научными центрами. Государственные средства выделяются и на выполнение научными центрами наиболее перспективных заказов некрупных фирм. В этом случае проекты заказов проходят экспертизу.

Кроме того, по просьбе одного или нескольких небольших предприятий территориальная госадминистрация может за символическую плату направить к ним своего технического советника. В его обязанности входят инженерные консультации и оказание помощи, например, в наладке оборудования.

Еще шире, чем инженерное, в Японии развито экономико-правовое консультирование некрупного бизнеса. Первые государственные территориальные консультационные Центры комплексного управления некрупными фирмами были образованы уже в 1948 г. Это хозрасчетные организации, но частично их расходы покрываются из госбюджета. Главная функция центров — обследование фирм и предоставление им проектов и рекомендаций по наиболее перспективным направлениям и методам их хозяйственной деятельности.

Широко распространены в Японии и общественные консультации малого предпринимательства. Их организуют Торгово-промышленная палата и территориальные торгово-промышленные советы. Правда, такое консультирование дотируется из госбюджета. В 1990 г. некрупные предприятия получили 5,7 млн общественных консультаций. Из них примерно 70% — по вопросам финансов, уплаты налогов, бухгалтерского учета и менеджмента.

Система консультирования Японии построена на полном доверии клиента к консультанту. По сложившейся практике только его подготовка занимает около 10 лет. Будущий консультант-инструктор

должен как минимум иметь диплом о прохождении годичного курса в Государственном институте некрупного предпринимательства, пройти практику в японском Обществе диагностов-консультантов по хозяйственному состоянию небольших компаний и по ее завершении сдать очень трудный (с большим отсевом претендентов) экзамен для получения лицензии от Министерства внешней торговли и промышленности.

Особое направление государственной помощи — информатизация некрупного предпринимательства. Помимо обучения персонала фирм современной компьютерной информатике и предоставления консультаций в эту систему входят и региональные информационные центры. Их курирует Государственная корпорация развития некрупного предпринимательства. Эти центры заняты сбором и анализом данных, интересующих небольшие фирмы. Данные закладываются в специальные информационные банки, доступные некрупным предприятиям через связь ЭВМ.

В то же время и в научно-техническом содействии государство старается не допустить иждивенчества. Оно подталкивает некрупный бизнес к самостоятельным шагам. Яркий пример — регулярно проводимые общенациональные и региональные форумы по обмену информацией, научно-техническими разработками и взаимными консультациями между фирмами. Государство в лице местной территориальной администрации всячески содействует и даже субсидирует эти форумы. Но инициатива исходит от самих небольших предприятий.

КООПЕРИРОВАНИЕ

Государственная политика кооперирования закреплена в законе об организации кооперативов средних и малых предприятий. В соответствии с ним кооперативом в Японии признается объединение не менее четырех небольших предприятий. Создание кооператива закрепляется принятием устава, совместного плана деятельности и получением права юридического лица.

От государства кооперативы получают специальные льготы, и в том числе по налогообложению. Все японские кооперативы платят налог с прибыли по ставке в 27%. Государство может полностью освободить отдельные кооперативы от уплаты налогов с их нераспределенной (между членами кооператива) прибыли. Кроме того, государство поддерживает Ассоциация кооперативов некрупного бизнеса. Законом закреплен статус Центрального союза кооперативов Японии, который оказывает помощь в организации новых кооперативов, координирует их деятельность, берет на себя информационное обеспечение.

В немалой степени благодаря государственной поддержке кооперирование охватило подавляющее большинство небольших предприятий. Формы его многообразны: от совместной уборки территории и оборудования автомобильных стоянок перед несколькими магазинами на одной улице до совместных мер по рационализации производства, освоению новейших технологий, совместного отстаивания своих интересов перед государственными службами, а также крупными фирмами.

Составной частью политики поддержки кооперативов является так называемое «облагораживание структуры отраслей с преобладанием небольших предприятий».

К нему относится стимулирование создания цельных территориальных хозяйственных комплексов из нескольких небольших предприятий. Например, на территории нового городского микрорайона объединяются и устанавливают между собой прямые хозяйственные

контакты автомобильные, складские, торговые и информационные фирмы. Их взаимодействие намного повышает результативность деятельности и, соответственно, объем прибыли. Кроме того, такой хозяйственный комплекс активно развивает сам микрорайон, а то и содействует созданию единой производственно-технологической цепочки. Возможна и реализация фирмами отдельного совместного проекта (примером может служить строительство объединенного складского комплекса для нескольких небольших фирм), а также торговая кооперация, например создание несколькими фирмами большого супермаркета с торговой и прочей инфраструктурой.

Под различные направления «облагораживания структуры отраслей» через кооперацию государством выделяются льготные целевые кредиты. Обычно они распределяются через Государственную корпорацию по развитию некрупного предпринимательства, а также через местные административные органы самоуправления.

* *

НУЖНО ЛИ ДЕТЯМ ИЗУЧАТЬ КОММЕРЦИЮ?

В «Омской правде» как-то появилась ироническая заметка. Дескать, в некоторых сельских школах в 7—8-х классах изучают коммерческие науки, а кто же будет хлеб сеять и коров доить, ежели все подадутся в коммерсанты? Куда это вы с суконным рылом да в калашный ряд? Ох как бывшему обкомовскому рупору и сейчас желается, чтобы каждый сверчок знал свой шесток! Куда замахнулись, крестьянские детки: ваше дело пожизненно в земле копаться, а уж купцы, коммерсанты, менеджеры и без вас сыщутся...

В связи с этим хочется напомнить блюстителям сословной чистоты, что даже в богатейших Штатах существует мощнейшее движение «детский бизнес», там считается зазорным просить у родителей на карманные расходы. Вот штатовские пацаны и девчонки и прирабатывают мытьем машин, разносом заказанных продуктов и товаров из шопов и маркетов, продажей газет, мелочевки (к сожалению, и наркотиков тоже). Считается нормальным и то, что дочка-студентка во время каникул прирабатывает официанткой на отцовском лайнере.

А лучше ли, когда наш 15—17-летний акселерат просит у родителей червонец на развлечения? Или когда кандидаты наук, покинув кафедры вузов и образовав кооперативы, зарплату себе заработать не могут? Только в 1990 г. в Омске было прикрыто из-за финансовой несостоятельности 109 малых предприятий и кооперативов!

Потому-то и нужно всем учиться коммерции, бизнесу, и чем раньше, тем лучше!

С. М. БАЛАНОВСКИЙ,
Омск





УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Пособие, выдержку из которого мы вам предлагаем, используется при преподавании курса «Управление экономикой» на кафедре экономики предприятия Упсальского университета в Швеции. В полном варианте курс состоит из лекций, записанных на магнитофонные кассеты, учебников и сборников упражнений, рассчитанных главным образом на самостоятельное и заочное обучение в высших учебных заведениях и на предприятиях.

Курс удачно сочетает простоту и комплексность: от азов управления в рыночных условиях к системе бюджетных расчетов, бухгалтерского учета, финансового планирования, отчетов и анализа, что помогает понять логику экономической деятельности и управления предприятием во временной последовательности: от планирования через реализацию продукции (услуг) к отчетности. С учетом неразвитости системы экономического управления в нашей стране, этот момент представляется особенно познавательным.

Чтобы лучше понять замысел курса, мы более подробно остановимся на одном из разделов — «Основы экономики» и проанализируем ряд экономических терминов.

* * *

Основополагающее понятие в управлении экономикой — прибыль. Распространено представление о том, что прибыль — это поступления минус затраты. Однако мы не будем рассматривать это понятие с точки зрения того, что поступает на предприятие или что уходит с него, а сосредоточим внимание на другом толковании термина: прибыль есть рост капитала.

Итак, обратимся к вводному упражнению, которое иллюстрирует, когда и как получается прибыль.

«ЛЕСНОЕ ЗОЛОТО»

Это только что основанное предприятие, которое, среди прочего, будет заниматься закупкой ягод у сборщиков и продажей их производителям конфитюров и соков. Туре Квист (владелец) вложил в предприятие 50 тыс. шведских крон.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗА ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ (август)

Туре закупил 1 тыс. кг морошки по цене 40 крон за 1 кг и рассчитывает продать по 60 крон.

Расчеты за август:

1 августа имелось:	31 августа имелось:
Наличными — 50 тыс. крон	Наличными — 10 тыс. крон
	Морошка — 1 тыс. кг

Период, за который производится расчет прибыли, может меняться: он зависит от того, что нас интересует. В данном упражнении мы производим расчет прибыли за один месяц. Однако проблема заключается в критериях оценки.

Итак, мы располагаем 1 тыс. кг морошки. Какова ее стоимость? Существует закупочный рынок и рынок сбыта. В большинстве случаев цены на них различны. В условиях частного предпринимательства считается, что именно рынок сбыта выявляет стоимость средств. Однако бухгалтерские правила и налоговое законодательство отвергают такой, казалось бы, естественный ход рассуждений и требуют, чтобы средства оценивались по той цене, за которую они были приобретены, т. е. по закупочной. Таким образом, сумма средств в конце месяца, как и в начале, составит 50 тыс. крон.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗА ВТОРОЙ МЕСЯЦ (сентябрь)

В сентябре Туре Квист как закупает, так и продает ягоду.

Расчеты за сентябрь:

1 сентября имелось (тыс. крон):	30 сентября имелось (тыс. крон):
Наличными—10	Наличными — 6
Ягоды — на 40	Ягоды — на 52

Таким образом, в результате закупок и продажи ягод сумма средств возросла на 8 тыс. крон. А поскольку у предприятия по-прежнему нет долгов, результат за сентябрь — прибыль 8 тыс. крон.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗА ТРЕТИЙ МЕСЯЦ (октябрь)

В октябре Туре Квист начинает закупку тепличных помидоров и других овощей. Деятельность расширяется.

Расчеты за октябрь:

1 октября имелось (тыс. крон):	31 октября имелось (тыс. крон):
Ликвидные средства — 6	Ликвидные средства — 32
Ягоды — на 52	Ягоды — на 63
	Долг банку — 40

В этом месяце Туре Квисту необходимы деньги для того, чтобы продолжать деятельность предприятия, оплачивать по счетам, выплачивать зарплату работающим. Чтобы обеспечить ликвидные средства, Туре берет заем в банке. Ликвидные средства приумножаются, но на капитал это никак не влияет, так как рост средств и долгов сбалансирован.

Итак, в конце месяца ликвидных средств насчитывается 32 тыс. крон и запас ягод оценивается в 63 тыс. крон, т. е. рост средств за месяц — 37 тыс. крон. Раньше мы оговаривали, что прибыль — это рост чистых средств. Под последними понимаются средства без долгов, т. е. то, что реально является капиталом предприятия. В начале месяца Квист располагал чистыми средствами в 58 тыс. крон, в конце месяца они оцениваются в 55 тыс. крон. Принимая в расчет долги, мы видим, что в результате деятельности предприятия утрачена часть чистых средств.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗА ЧЕТВЕРТЫЙ МЕСЯЦ (ноябрь)

В ноябре закупаются и продаются фрукты и овощи. Оплачивается аренда помещений, транспортные и иные расходы.

Расчеты за ноябрь:

1 ноября имелось (тыс. крон):	30 ноября имелось (тыс. крон):
Ликвидные средства — 32	Ликвидные средства — 28
Запас —63	Запас — 60
Долги — 40	Долги — 30

За месяц чистые средства уменьшились на 7 тыс. крон. Но уменьшение массы средств зависит не только от деятельности предприятия. Чтобы увидеть результат, мы не должны забывать, что были одолжены деньги в банке и погашена часть долга в течение месяца. Долг уменьшился с 40 до 30 тыс. крон, т. е. 10 тыс. крон из средств предприятия были возвращены банку. Однако деньги предприятия уменьшились не на 10, а фактически на 4 тыс. крон, а запас ягод — на 3 тыс. Это означает, что деятельность предприятия дала прибыль в 3 тыс. крон.

До сих пор мы определяли лишь общее изменение средств и долгов за определенный период. Но результат можно оценить и при сравнении видов деятельности, повышающих чистые средства предприятия (доходы), с деятельностью, понижающей чистые средства (расходы).

Если мы опишем работу предприятия в ноябре в рамках поступлений и затрат, т. е. возьмем за основу цены на приобретаемые товары и услуги, то получим следующие результаты (тыс. крон):

Продажа фруктов и овощей	180
Закупка фруктов и овощей	136
Плата за аренду помещений	9
Транспортные расходы	7
Телефон и почтовые расходы	1,5
Зарплата рабочим за ноябрь	20
Проценты на заем в ноябре	0,5

Если вы сравните доходы от продажи с расходами на закупку, аренду и т. д., то выяснится, что:

Поступления составили:	180 тыс. крон
Затраты	174 тыс. крон

Практический смысл терминов «поступления» и «затраты» заключается в том, что они означают цены на то, что было куплено (когда речь идет о затратах), и на то, что было продано.

Если придерживаться определения, что прибыль есть рост капитала, то в этом случае целесообразно ввести новые термины — расходы и доходы. Доходы определяются как рост капитала, а расходы, соответственно, как его уменьшение.

Что касается нашего упражнения, то поступления и доходы здесь совпадают и составляют 180 тыс. крон. А вот в отношении затрат и расходов мы сразу же можем найти статью, где значение этих терминов различается.

Что же произошло при закупке фруктов и овощей и их продаже, учитывая, что оценка производится по их закупочной цене? Если запас ягод уменьшился на 3 тыс. крон, то это означает, что мы продали больше, чем закупили.

Уменьшение капитала, таким образом, составило 139 тыс. крон.

Размышляя таким же образом, можно рассмотреть и оставшиеся статьи. Однако существует риск, что затратные статьи не будут соответствовать расходам, если что-то из того, что было приобретено ранее, не принято в расчет теперь. Но в нашем конкретном случае этого не происходит, так как все остальные статьи расходов — транспорт, телефон, зарплата, проценты на заем — засчитываются по факту. В итоге расходы составили 177 тыс. крон и получена прибыль 3 тыс. крон (в виде разницы доходов и расходов), т. е. та же сумма, что была получена нами ранее.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗА ПЯТЫЙ МЕСЯЦ (декабрь)

Расчеты за декабрь:

1 декабря имелось (тыс. крон):	31 декабря имелось (тыс. крон):
Ликвидные средства — 28	Ликвидные средства — 90
Запас —60	Запас — 58
Долги — 30	Долги — 30

Если без детальных уточнений посмотреть на то, чем предприятие располагало в начале и конце декабря, то окажется, что чистые средства возросли на 60 тыс. крон. Однако в данном случае рост чистых средств еще не означает прибыли, так как Туре Квист вложил в предприятие дополнительно 50 тыс. крон. В финансовой отчетности проводится четкая граница между хозяйственной деятельностью предприятия и деятельностью частного лица — владельца. Когда Квист вносит 50 тыс. крон, мы рассматриваем это как рост средств предприятия, но с точки зрения владельца этот рост не будет являться прибылью. Напомним, что прибылью является то, что создается в результате деятельности самого предприятия. Именно оставшиеся 10 тыс. крон и являются прибылью и показывают рентабельность предприятия за данный период.

В начале декабря у предприятия было чистых средств 58 тыс. крон. Эти деньги принадлежат владельцу предприятия, но до тех

пор пока владелец не изымет их, не прекратит производство, мы, с точки зрения предприятия, можем рассматривать эти деньги как долг предприятия владельцу. На 1 декабря этот долг состоит из тех 50 тыс. крон, которые владелец вложил в начале месяца, и 8 тыс. крон — прибыли, полученной предприятием, т. е. собственный капитал по сумме всегда равен чистым средствам. Долг предприятия владельцу — это чистые средства предприятия, но они не принадлежат ему: у предприятия не может быть своих средств, всегда кто-то за его пределами претендует на них.

Часто можно слышать высказывания: «Хорошо, что предприятие располагает большим собственным капиталом», или «Стабильное предприятие, у них большой собственный капитал». Эти обманчивые формулировки по сути означают только одно: в предприятие владельцами вложены большие средства, таким образом, предприятие имеет большие долги, но не банкам, а владельцу. Долги предприятия кредиторам всегда должны соответствовать средствам. Если речь идет о больших долгах, то это означает, что имеются столь же большие средства.

Но иногда мы воспринимаем большой собственный капитал как свободный денежный капитал. Более удачным термином можно было бы считать «долг владельцу», а не собственный капитал. Это помогло бы избежать многих ошибок, и никто бы, скажем, не вознамерился использовать собственный капитал для капиталовложений. Тогда бы эта формула звучала совсем абсурдно: «Мы можем использовать наши старые долги владельцу, вложив их в приобретение чего-либо». Но на старые долги нельзя ничего приобрести.

Итак, что же в конечном итоге формирует прибыль? Суть рыночной экономики состоит в том, чтобы получить за продукцию больше, чем она стоит. Кому-то это может показаться аморальным, но в предпринимательском мире все начинается именно с этого. И именно покупатель, заплатив более высокую цену за товары по сравнению с тем, во что обошлось их производство, формирует прибыль.

Рассмотрим еще одно упражнение из данного курса, которое поможет нам разобраться в бюджете предприятия и проследить изменение ликвидных средств.

«ТРУБЫ УЛЬССОНА»

Это фирма, продающая трубы из нержавеющей стали. Выхлопные трубы Ульссон закупает у производителя из Смоланда. Покупатели — это прежде всего предприятия, занимающиеся продажей запасных частей к автомобилям.

Продолжается работа по расчету бюджета на следующий год, и Ульссон планирует произвести следующие операции (тыс. крон):

Закупка выхлопных труб	1900
Продажа выхлопных труб	3310
Рост долгов покупателей	50
Рост долгов поставщику	75
Планируемое изъятие средств владельца	50
Пополнение запаса выхлопных труб на складе	150
Оплата процентов на заем	80
Выплата зарплаты и социальных пособий	750
Погашение банковского займа	120
Оплата прочих расходов	130
Оплата аренды помещений	300
Закупка инвентаря	200
Списание инвентаря	60

Итак, нам нужно рассчитать бюджетный результат фирмы. Если посмотреть на исходные данные упражнения, то возможен лишь один путь решения, так как нам неизвестно, каковы были чистые средства в начале периода. Можно предположить, что чистые средства составляют 1 млн крон, а затем определить чистые средства на конец периода и вычислить разницу между ними.

Если же нам дается картина текущих операций, тогда мы определим результат с помощью понятий доходы и расходы. А когда мы располагаем данными, отображающими капитал, тогда легче всего получить результат, приняв к сведению изменение нетто-активов. Но оба способа расчета являются только двумя технически различными приемами определения все той же прибыли.

С точки зрения изменения ликвидных средств самым сложным пунктом упражнения будет закупка выхлопных труб. Мы закупаем их на 1,9 млн крон, но можно сказать, что расходы в этом случае будут равны нулю, так как мы обменяли 1,9 млн крон наличными на оцениваемые на эту же сумму трубы. Уменьшение капитала начнется лишь тогда, когда мы будем продавать трубы. В данном случае запас труб на складе уменьшается на 150 тыс. крон. Необходимо учитывать, что если запас уменьшается, то мы продаем больше, чем закупили в этом году.

Когда мы определяем, что происходит с капиталом, то не рассчитываем нетто за каждую трубу. Все, что было получено с покупателей, засчитывается как доход, а все, что было заплачено при приобретении за тот объем продукции, что сейчас продается, — как расход. Таким образом, расходы на продажу выхлопных труб в этом году составят: 1,9 млн крон и 150 тыс. крон (уменьшение запаса труб на складе), всего — 2,05 млн крон. Это закупочная цена за выхлопные трубы, которые ушли с предприятия за этот период.

Если же рассматривать ситуацию с точки зрения ликвидных средств, то уменьшение запаса на складе, оцениваемое в 150 тыс. крон, не влияет на денежные средства в этом году. Выхлопные трубы, находящиеся на складе, были приобретены нами ранее и, естественно, когда они поставляются покупателю, нам не приходится платить за них вновь.

Между предприятиями очень редко заключаются сделки с оплатой наличными. Обычно оформляются счета, которые оплачиваются, как правило, в 30-дневный срок. В течение этого времени возникает долг, который часто называют кредитом поставщика.

Из текста следует, что мы планируем в этом году увеличение долга поставщику на 75 тыс. крон.

Это означает, что в этом году мы заплатили поставщикам на 75 тыс. крон меньше суммы новых счетов. Влияние старых и новых долгов на чистые средства выразится в том, что мы не заплатим 75 тыс. крон по счетам года.

Есть и иной способ решения. Если растут долги на 75 тыс., то долг поставщикам будет в неоплаченных счетах. В части выплат это означает, что мы должны заплатить поставщикам 1 млн 825 тыс. крон. Таким образом, затраты в 1,9 млн крон вросли в расходы (2,05 млн крон) и выплаты (1,825 млн крон).

Возьмем следующий пункт — продажу выхлопных труб, объем которой составил 3,31 млн крон. Это статья поступлений и доходы предприятия. Наличными владелец фирмы должен получить 3,31 млн крон, но следует учитывать, что продукция предприятия продается и в кредит.

Как уже указывалось, счета оплачиваются предприятиями в 30-дневный срок. Если мы направили счет с требованием оплаты, но не получили деньги, то у нас долг взыскания с клиента. В упражнении есть ссылка на то, что долги к взысканию возрастут на 50 тыс. крон, а это означает, что платежи от покупателей составят 3,31 млн крон минус рост долга к взысканию.

Следующее положение — планируемое изъятие средств владельцем.

Когда владелец изымет 50 тыс. крон, капитал уменьшится на 50 тыс. крон, но на результат это не повлияет, так как результат — это изменение капитала, вызванное деятельностью предприятия. Изъятие 50 тыс. крон влияет только на ликвидные средства.

Оплата процентов. Мы должны выплатить 80 тыс. крон, и в ликвидном бюджете на оплату процентов выделяется специальная сумма. Безусловно, эти выплаты скажутся на бюджетном результате, но пока еще не совсем ясно, за какой заем мы должны платить: за тот, который был получен в этом году, или же оплата процентов банку тянется еще с прошлого года? Мы будем исходить из того, что это проценты за текущий год. То же самое касается зарплаты и выплаты социальных пособий — 750 тыс. крон.

Выплата за погашение банковского займа составит 120 тыс. крон. Но если взглянуть на этот процесс с точки зрения бюджетного результата, то погашение банковского займа нейтрально по отношению к нетто-активам. Да, при погашении банковского займа меньше стало денег у предприятия, но сократились и долги.

Погашение банковского займа предприятием можно сравнить с посещением библиотеки, когда вы возвращаете книгу, которую

там взяли. Эта книга с самого начала не была вашей. Так же и некоторая часть средств предприятия все время принадлежала банку, и это отражалось в долговых обязательствах.

Две последние статьи — закупка инвентаря и его списание.

Мы закупили инвентарь на 200 тыс. крон. Причем покупка инвентаря сама по себе расходов еще не означает. Но когда мы начинаем им пользоваться, то стоимость его падает и соответственно уменьшается капитал. Падение стоимости имущества, которое эксплуатируется более года, мы обозначим как списание. В нашем упражнении это последняя статья — списание инвентаря на 60 тыс. крон. Однако эта сумма является расходами, а не выплатами. Когда вы закупили инвентарь для предприятия, то имела место выплата — 200 тыс. крон, но сама закупка не означает расходов. Именно здесь четче всего проявляется, что выплаты и расходы — различные понятия. Выплата — это та сумма, которую платят при производстве покупки. Но поскольку инвентарь довольно долго сохраняет стоимость, то и расходы будут выражены суммой, выплачиваемой в течение этого периода.

Бывает непросто подсчитать величину списаний. На практике обычно закупочную цену делят на количество лет, в течение которых этот инвентарь мог бы служить. В нашем случае при закупочной цене 200 тыс. крон можно предположить, что инвентарь будет служить 10 лет, и тогда расход, падение стоимости будет 20 тыс. крон в год.

Подведем итоги. Уменьшение в бюджетном результате на 60 тыс. крон означает, что вся масса средств на предприятии уменьшилась на 60 тыс. крон. А если суммировать ликвидный бюджет, то выяснится, что денежные потоки уменьшились на 195 тыс. крон.

БЮДЖЕТНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, тыс. крон

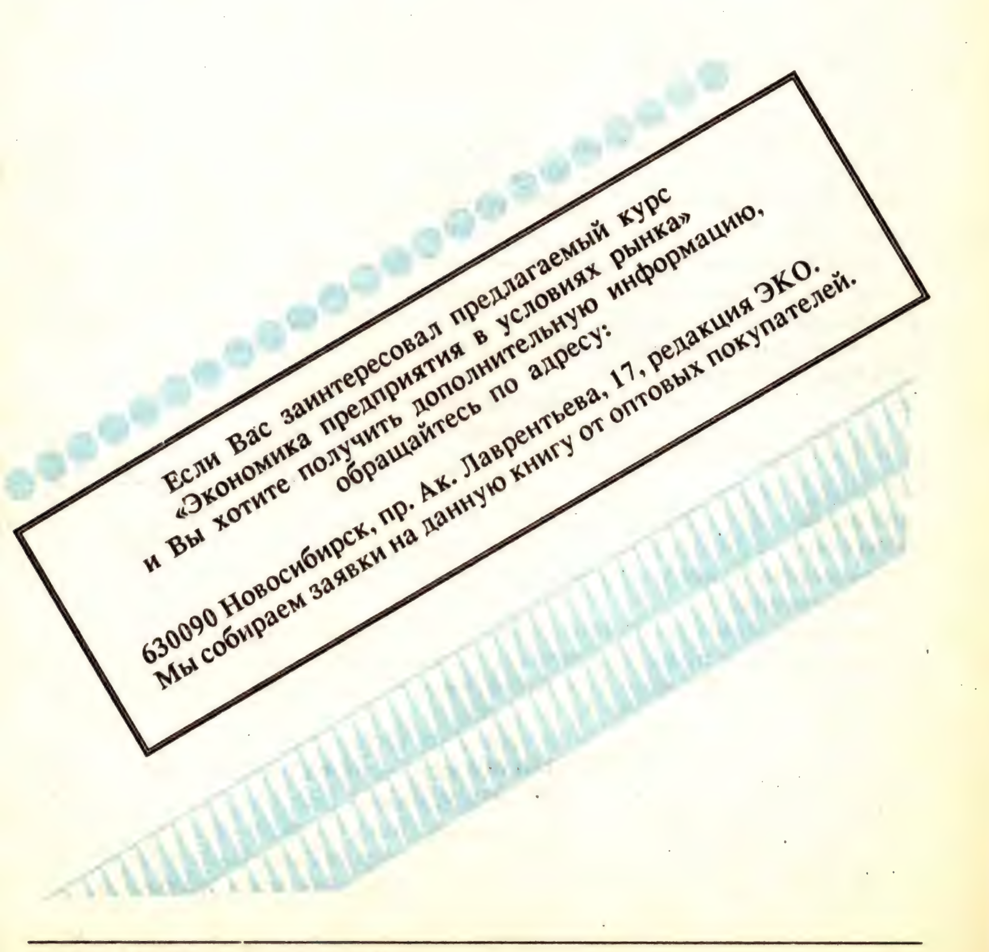
Доходы	
Продажа выхлопных труб	3310
Расходы	
Затраты на проданные трубы (1900+150)	2050
Зарплата	750
Аренда помещений	300
Прочие расходы	130
Списание	60
Проценты	80
Результат	60

НАЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ, тыс. крон

Входящие платежи	
Покупатели (3310—50)	3260
Выплаты	
Поставщики (1900—75)	1825
Зарплата	750
Аренда	300

Закупка инвентаря	200
Погашение долга	120
Проценты	80
Прочие	130
Изъятия средств владельца	50
Сальдо	195

В заключение напомним, что данные упражнения мы рекомендуем как тренировочные. И если вы располагаете временем, то проработайте их еще раз. Важно, чтобы вы усвоили смысл понятий, о которых мы говорили (средства, долги, собственный капитал, доходы, расходы, прибыль), — тем самым вы будете иметь основу для того, чтобы успешно решать сложные экономические задачи.



ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Московский хлопчатобумажный комбинат «ТРЕХГОРНАЯ МАНУФАКТУРА»— одно из старейших предприятий страны, знаменитый изготовитель и поставщик тканей на мировом рынке

Несмотря на нешуточный возраст — наш комбинат основан в 1799 г. и не за горами уже 200-летие — мы сохраняем ощущение молодости и оптимизма. Нашей продукции «все возрасты покорны». Взрослые и дети, мужчины и женщины отдают ей свое сердце. И это понятно: хлопок полезен всем. Он гигроскопичен, создает ощущение комфортности, имеет хороший внешний вид. Правда, костюм из хлопка требует ухода, но если вы следите за здоровьем и неравнодушны к тому, как вас воспринимают окружающие, если вы хотите выглядеть всегда бодрыми и уверенными, то безусловно будете носить одежду из тканей нашего предприятия.

Поиск — неизменная составляющая труда работников «Трехгорки». Мы постоянно улучшаем художественное оформление и качество наших изделий. Искрящаяся цветовая гамма, вбирающая в себя жаркие краски подсолнухов, прохладу речных заводей и нежность просыпающихся облаков, самый разнообразный дизайн помогают достижению главной цели — следовать за модой, не отставать от требований времени.

До революции наши товары покоряли Францию, завоевывали призовые места на ярмарках тканей. Это был творческий взлет комбината. Тогда предприятие было акционерным, с участием иностранного капитала.

Само имя «Трехгорки» — это тот капитал, который перешел к нам по наследству от трудолюбивых и рачительных хозяев, и, надо надеяться, он еще послужит во благо нашей Родины. Его надо беречь. Это большая ответственность, и мы стараемся доказать, что получили такое наследство не зря: выпускаем ткани, которые пользуются большим спросом в отечестве и конкурентоспособны за рубе-



ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

МОСКОВСКИЙ ХЛОПЧАТОБУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ «ТРЕХГОРНАЯ МАНУФАКТУРА»



жом. И хотя аналогичную продукцию изготавливают во Владимире и Иванове, в Москве и на Украине, нам приятно сознавать, что наши ткани покупают с большей охотой.

Н. А. БАЛАНОВСКАЯ,
директор комбината
«Трехгорная мануфактура»

"Трехгорная мануфактура" выпускает около 30 наименований ситцев, бязи, сатинов, сорочечных и плательных летних тканей. Годовой выпуск — около 130 млн м. Комбинат традиционно экспортирует свою продукцию в Европу. Особенно значителен экспорт в Германию, Италию, Данию и скандинавские страны.

Думая даже в эти сложные времена о будущем предприятия, работники «Трехгорки» полным ходом обновляют оборудование в основных производствах. Постоянной заботой управленцев и экономистов комбината стало снижение затрат на рубль выпускаемой продукции, что уже принесло свои результаты: себестоимость тканей на комбинате гораздо ниже, чем на аналогичных предприятиях страны. Это дало возможность на первых порах противостоять резкому взвинчиванию цен. Понятно, что наступит момент, когда их все равно придется поднять, но коллектив предприятия надеется, что его ткани к этому времени приобретут новые достоинства. Так, стре-

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

МОСКОВСКИЙ ХЛОПЧАТОБУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ «ТРЕХГОРНАЯ МАНУФАКТУРА»

мясь расширить конкурентоспособность продукции, «Трехгорка» переходит на выпуск тканей шириной 1,5 и 1,6 м, что соответствует мировым образцам.

Готовясь стать акционерным обществом, коллектив ищет надежных заинтересованных партнеров. Тех, кто стремится не к легкому обогащению, а в состоянии заниматься солидным бизнесом. Сегодняшние затраты, долговременные устойчивые связи обернутся в этом случае серьезной прибылью. Комбинат «Трехгорная мануфактура» готов организовать в любом городе страны малые или совместные предприятия, товарищества с ограниченной ответственностью по выпуску швейных изделий.

Вполне понятно желание работников комбината одеть в свои ткани как можно больше людей. И, следуя ему, «Трехгорная мануфактура» с удовольствием будет сотрудничать как с отечественными, так и с иностранными предпринимателями. Тем более, что здесь есть интересные предложения и большой опыт по разработке необходимой документации.

Коллектив «Трехгорки» заинтересован и в сотрудничестве с предприятиями других отраслей, например с химическими или деревообрабатывающими, ведь комбинат использует и вискозную нить, получаемую из древесины. Главное, чтобы интерес к сотрудничеству был взаимным.

На комбинате давно привыкли работать и жить несколько лучше, чем на других предприятиях столицы. На это направлены усилия его руководства. Поскольку без здоровья невозможно быть по-настоящему свободным, красивым и трудолюбивым, большие средства здесь тратят на содержание профилактория, детских учреждений на берегу Черного моря и в Подмосковье, двореца культуры и на многое другое.

Коллектив «Трехгорной мануфактуры» уверен в успехе, поскольку его деятельность ориентирована на успех.

Адрес: 123022 Москва, ул. Рочдельская, 15
Телефон: (8-095) 252-21-43,
Телетайп: 113438 ВИРА
Телефакс: (8-095) 255-68-83



Moscow Cotton Industrial Enterprise «Trekhgornaya Manufaktura» was established in 1799 and is specialized in manufacturing Russian chintzes and other cotton fabrics. Back in those years its produce was known in France. Presently it is exported to Germany, Italy, Denmark, and other European countries.

Up to the October Revolution in 1917 «Trekhgornaya Manufaktura» had been the joint-stock company with the participation of foreign capital. The leaders of the enterprise which again becomes the joint-stock company, hope for the resurrection of this tradition.

We are interested in collaboration with foreign partners representing different industries: textile, clothing, chemical, wholesale and retail firms.

The workers of our enterprise aspire to bring back the fame of Russian printed cottons. And we believe that high professional qualities of our managers, engineers and workers will promote the achievement of this objective.

You can establish long-term reliable relationships using the address:

15, Rochdelskaya St.
Moscow, Russia
123022
Phone: 252-21-43
Teletype: 113438 VIRA
Fax: 255-68-83

Das Baumwollkombinat «Trechgornaja Manufaktura» wurde im Jahre 1799 im Moskau gegründet und wird auf der Erzeugung des russischen Kattuns, der anderen Baumwollstoffen spezialisiert. Schon in jenen weiten Jahren war seine Produktion im Frankreich bekannt. Jetzt wird sie nach Deutschland, Italien, Dänemark und andere Länder Europas exportiert.

Vor den Oktoberereignisen 1917 war der Betrieb eine Aktiengesellschaft mit der Teilnahme des ausländischen Kapitals. Die Leitung des Kombinats, das heute wieder AG wird, hofft auf die Wiederbelebung dieser Tradition.

Der Betrieb hat Interesse für Zusammenarbeit mit den ausländischen Partnern von verschiedenen Industriezweigen: Textil, Konfektion, Chemie sowie mit den Handelsfirmen.

Die Belegschaft strebt danach, um den Ruhm des russischen Kattuns zurückzugewinnen. Dazu trägt die hohe Berufsmässigkeit der Managern, Ingenieuren und Arbeitern bei.

Sie können zuverlässige und langfristige Verbindunge herstellen, wenn Sie sich an diese Adresse wenden:

123022 Moskau, Rotschdelskajstr. 15
Telefon: 252 21 43
Fernschreiber: 113 438 Wira
Fax: 255 68 83




BEER

ОГРАБЛЕНИЕ

И. В. ПИМУШКИН,
Талнах

В лесопарковой зоне аэропорта «Внуково» северянина Константина Ивановича Кувшинова окружили трое. Один из них, видимо, главарь шайки — здоровенный детина под Арнольда Шварцнеггера, прогудел сиплым басом:

— Мужик, мы изымаем у населения излишки дензнаков, чтобы оздоровить экономику. Слишком много их напечатали. Гони бабки, коли жизнь дорога.

Константин Иванович трясущейся рукой извлек из недр потайного кармана бумажник с изображенной на нем полуголой красавицей. Низенький крепыш с перебитым носом, в кроссовках фирмы «Адидас», выгреб наличность в виде одной сторублевой бумажки и недоуменно посмотрел на Кувшинова.

— Ты что, мужик, издеваться над нами вздумал? — прошипел он. — Лучше расставайся с дензнаками по-хорошему, не вынуждай применять грубую физическую силу.

— Ребята, у меня больше ничего нет, — промямлил Кувшинов.

По знаку главаря бандформирования его сообщники подняли Константина Ивановича за ноги, головой вниз, и потрясли, как Буратино. Из карманов посыпались паспорт, авиабилет, записная книжка, расческа, носовой платок.

— И не стыдно тебе, мужик, появляться в общественном месте с одной занюханной сотней? — принялся стыдить его третий грабитель — худощавый, высоченный блондин в импортной кожаной куртке. — Ты что, бич, что ли?

— Сам ты бич! — разобиделся Кувшинов. — Да я, чтоб вы знали, живу на Севере, получаю тыщи. А сейчас из отпуска, маленько поиздержался. У нас на Севере так — целый год деньги копят на отпуск, а потом все спускают. Между прочим, я просадил аж целых двадцать тысяч, — похвастался он.

На лице главаря преступной шайки промелькнуло сочувствие.

— И стоило тебе, мужик, из-за каких-то жалких грошей переться на Север, морозить сопли и гробить здоровье? Двадцать тысяч в неделю — это еще куда ни шло, но корячиться из-за них целый год — извини-подвинься... Та-ак, кореши, — прогудел он, обращаясь к сообщникам, — что будем делать с рабом божьим?

— Замочить его, и дело с концом, — предложил владелец кожаной куртки, — не люблю оставлять свидетелей.

— Ты что, совсем озверел, что ли? — возразил его сообщник. — Человеку и так в жизни не повезло. Да таким лопухам-энтузиастам памятники нужно ставить. Предлагаю северного мужика накормить и отпустить. Пока до Севера со своей сотней дочапает — с голоду помрет.

— Да будет так! — сказал главарь, обнял Кувшинова за плечи и повел на привокзальную площадь. Там он взял у кооператоров в счет их ежемесячной дани банку баварского пива и шашлык. С жалостью наблюдая за тем, как голодный Константин Иванович жадно набросился на непрожаренное мясо, главарь решил, что с преступным ремеслом пора завязывать. А то загремишь в северные края, а потом существуй на одну северную зарплату.

ПУТЬ В НАУКУ

РЕЧЬ ЮБИЛЯРА

Игорь ЧЕРВЯКОВ,
Москва

— Как я начинал? Да как большинство академиков — подпаском. Эх, бывало, выгонишь стадо на луг, устроишься на зипунке глазами к небу и эт-т-такие поэзы перед взором... То девки на купанье, то черти развеселые, то пироги с налимьей печенкой. Любил я в детстве помечтать! А вот в ЦПШ ходить мукой было. Над букварем засыпал. «Отче наш» зубрил-зубрил, так и не выучил. Да оно и кстати. Настали новые времена. Как-то под шумок этих новых времен увел я козу с соседнего хутора. Мужики за мной погнались. Ну, думаю, прибьют. А тут навстречу человек на тачанке, в кожанке и с маузером. Он мужикам и объяснил, что козу я не украл, как они, олухи, думали, а экс-про-при-и-ро-вал. А мне говорит:

— Иди к нам толстопузых бить!

Бить не за сохой ходить. Согласился. Ну, дальше дело известное: ЧОН — ГПУ — надзиратель — инструктор — инспектор — уполномоченный... И все у меня в жизни шло как по маслу, но раздался призыв: «Молодежь, за парту!» Начальство вызвало: «Установку знаешь?»

— Знать-то знаю, но я работник больше практический... Люблю держать руку на пульсе нашего горячего времени. Мне легче на гауптвахте полную катушку отсидеть, чем одну книжку прочитать.

В общем... с начальством не спорят. Выправили мне подлинные документы, снял френч, бриджи, сапожки, как сейчас помню, хромовые, новые... Напялил я пиджачишко, галстук да и отбыл с группой проверенных товарищей.

Внедрился в Сорбонну. Был там один сочувствующий... Сперва сидел на лекциях, ни бельмеса не понимал. Во-первых, по французски не знал, во-вторых, хоть бы и знал, сути дела не улавливал. Другой бы на моем месте сник. Я же решил, что в этой ситуации бдительность — единственное мое оружие! Стал примечать: питерский парень Иванов все с этакой очкастенькой Люси лопочет, тверской крестьянин Мамлеев в библиотеке до закрытия толчется. Информирую Центр. Так, мол, и так: Иванову враги девку подставили, Мамлеев сам контактов ищет...

Через год за такую хорошую работу... э-э... то есть учебу меня в Кембридж перебазировали. Тоже, доложу вам, грыз гранит науки и в оба смотрел. А уж потом, когда в Оксфорд перевелся, понял: ученым быть — не лозу рубить. Жить можно... Сядешь за стол, очи к потолку и сиди. День, месяц, год... Что делаешь? Думаешь!

Ну, перед самой войной, когда ряды академиков поредели, и обо мне вспомнили. Как-никак за плечами Сорбонна-Кембридж-Оксфорд. Кого же было директором нашего института назначать? Тем более что и анкета у меня прозрачная. С такой анкетой я и в действительные члены с первого захода прошел...

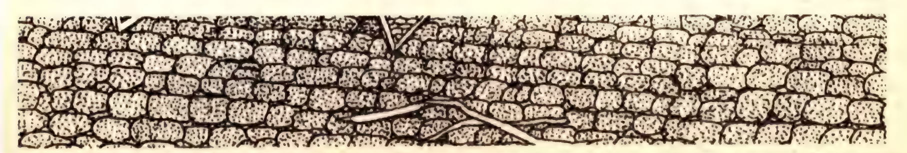
А как работал? Круто и жестко! Первым делом отдел кадров укрепил опытными бойцами. Ремонт здания лично организовал. Охрану, бывало, ночами проверял. Учения противопожарные каждую неделю устраивал. При мне всякие там лауреаты по приставным лестницам так лазать навострились — залюбуешься! Да и науку двигать не забывал. Ночами вкалывал... Едешь, бывало, к руководству часика в два-три ночи и прямо спрашиваешь: «Мой аппарат работает над тем-то и тем-то. Какие будут указа-

ния по проделанной работе? Что в выводах писать?» Получаю ориентировки, возвращаюсь в институт, вызываю ребят и требую прийти к необходимым вышестоящим инстанциям выводам. И чтоб ни-ни!.. А то теперь молодые-зеленые-неопытные взяли моду: в науке отрицательный результат — тоже результат?! Хэ.. В какой-нибудь лженауке — пожалуйста! Но в моем научном учреждении?! Шалишь! Пока я жив — не бывать этому! Между прочим, если кто-нибудь думает, что я собираюсь на многажды заслуженный отдых, то он глубоко заблуждается. Покой моему поколению может только сниться. Не более того. Я исповедую девиз, который сформулировало начальство, бросая меня в науку: «Академиками не рождаются. Академиками умирают».

ОГОВОРОЧКИ

* Установлено, что источником нового мышления является серое вещество.
* Мнение: «У нас все плохо потому, что живем не в том часовом поясе. Вот если бы по Гринвичу...»
* Объявление: «В связи с исчезновением электрических лампочек светлое будущее отодвигается на неопределенный срок».
* Благосостояние — это всего лишь состояние в ожидании обещанных благ.
* Страна заветов.
* Орденопросец.
* Блатотворительность.
* Налогоплакальщик.
* Министерство тяжкой промышленности.
* Истерический материализм.

Б. ДУЭЛЬ,
Санкт-Петербург



ИНДЕКС 71117


ЭКО 6/1992